

只需改变 一点点

CHANGE
CHANGE LITTLE
EVERY DAY



目录

Content

- [编辑推荐](#)
- [目 录](#)
- [前 言](#)
- [改变其实很简单](#)
- [人生旅程无小事](#)
- [不做平庸者](#)
- [每天进步一点点](#)
- [差距就在一小步](#)
- [不容忽视的细节](#)
- [把知识转化成能力](#)
- [竞争力来源于细小的积累](#)
- [将改变进行到底](#)
- [改变思路才会有出路](#)
- [创新思维的魔力](#)
- [比别人多想一点点](#)
- [换个角度想问题](#)
- [寻求新角度](#)
- [把自己放在机会多一点的地方](#)
- [学会重点思维](#)
- [把问题简单化](#)
- [逆向思维的力量](#)
- [态度决定你的工作成败](#)
- [态度和能力一样重要](#)
- [认真——工作基本准则](#)
- [积极一点就OK](#)
- [比别人勤奋一点点](#)
- [找借口不如找方法](#)
- [对工作负责一点](#)
- [做一个不断进取的人](#)
- [为工作注入满腔热情](#)

- 用敬业成就梦想
- 忠诚是一种能力
- 自动自发：做自己的老板
- 用100%的激情做1%的事情
- 让坏情绪离自己远一点
- 及时地给自己充电
- 每天多准备百分之一
- 把头等重大事摆在第一位
- 能缓的事情不要急
- 把大目标分成小阶段
- 行动比想法更重要
- 多留心，多机遇
- 成功=尝试+尝试+再尝试
- 学会坚持
- 尽力做到完美
- 日事日毕，日清日高
- 每天进步一点点(1)
- 每天进步一点点(2)
- 不要让借口成为习惯
- 把“如果”改成“下次”
- 纵容自己=毁灭自己
- 拖延是最可怕的敌人
- 想好了就去做
- 改变坏习惯的方法
- 心态是我们真正的主人
- 这是我的工作
- 以老板的心态去工作
- 多一份感恩，少一点抱怨
- 进入“瓦伦达心态
- 换个角度换个心态
- 别把工作当成苦役
- 学会自我激励
- 勇敢地面对恐惧
- 人心不足蛇吞象
- 心态平衡方能知足常乐
- 警惕性格缺陷(1)

- [警惕性格缺陷\(2\)](#)
- [从改变习惯到改变性格](#)
- [职场性格，你属于哪一种](#)
- [你是自己的上帝](#)
- [别说自己没有机会](#)
- [抓住机遇，改变自己](#)
- [自我准备](#)
- [培养敢为型性格](#)
- [做思想的主人](#)

编辑推荐

编辑推荐

突破困境离我们并不远，只需改变一点点，改变！改变思维、改变态度、改变方法、改变习惯、改变心态、改变性格……这种改变未必需要改头换面、大刀阔斧，实际上，哪怕只需改变一点点也会给工作注入新的活力，给生活增添新的阳光！

水滴石穿、绳锯木断。从平凡到卓越看似天壤之别，但每个人的进步都是在不断地改变中去完善的。调整自己的心态，不要要求太多，只需改变一点点，对自己如此，对他人更是如此……你会发现成功离你那么近！

没有人会甘于平庸，每个人都有追求卓越的欲望。然而，许多人都在迷惘，因为他们不知道怎样才能从平凡处到达卓越的彼岸。其实方法很简单，那就是以“发现”作楫，不断地发现自己在思维、态度、方法、习惯、心态，以及性格等方面的缺陷，并且用“改变”作舟，及时地改变这些不足，从而乘风破浪，不断地超越自己。在你与卓越亲密接触的过程中，你会发现，从平凡到卓越，貌似不可逾越，其实完全可以由量变到质变，从而实现飞渡——只要你善于改变，哪怕是一点点的改变。

在思维上改变一点点——思维是行为的先导，变化、发展是人的一种内在的、独特的要求，但只有不断地改变思维，使自己的思维更加与客观条件相适应，你才能触摸到命运的脉搏，与成功更加亲近。所以，要想使人生有所突破，就要学会从改变思维开始，一步步地驶向成功的彼岸。

在态度上改变一点点——人生不可能永远风平浪静，总是会充满大大小小的坎坷，总会有顺境和逆境穿插交织，因为事物发展的规律原本如此。顺境，也许是我们所渴望的，但逆境总会遭遇到，而且它普遍存在。困难面前，逆境之中，有人沉沦，有人振奋，彼此用截然

不同的态度走出不同的道路。相同的际遇下为什么不同的人会有不同的命运?生活是充实还是虚无，职业前途是闪耀还是暗淡，关键在于我们的态度。改变态度，将会改变你的人生。

在方法上改变一点点——要想提高做事的效率，方法处于无与伦比的决定地位。相同的条件下，做同样的事情，仅仅由于方法上的些许差异，就会导致截然不同的结果。因此，从某种意义上来说，方法比经验更重要，方法比行为更重要。那么，该如何改进你的做事方法，使自己的办事效率提高一个层次呢?本章将给你一些易于操作、易于见到成效的改变方法。

在习惯上改变一点点——习惯的养成有如纺纱，一开始只是一条细细的丝线，随着我们不断地重复相同的行为，就好像在原来那条丝线上不断缠上一条又一条丝线，最后它便成了一条粗绳，把我们的思想和行为给缠得死死的。习惯对人的影响太大了，好习惯是开启成功的钥匙，坏习惯则是一扇通向失败的大门，性格其实就是一堆习惯，是若干习惯的组合体。成功是因为养成好的习惯，一旦你养成了成功者身上的所有好习惯，你会发现，你不成功也很难，因为习惯成自然。

在心态上改变一点点——心态是我们真正的主人，它能使我们成功，也能使我们失败。同一件事由具有两种不同心态的人去做，其结果可能截然不同。心态决定人的命运，不要因为我们的消极心态而使我们自己成为一个失败者。要知道，成功永远属于那些抱有积极心态并付诸行动的人。成功需要健康的心态，没有健康心态的成功早晚会出现漏洞，甚至会塌陷。为什么拿破仑能够顶住压力而叱咤风云?为什么海伦·凯勒在双目失明的情况下，心中依然有光明之梦?这都是健康心态所起的作用!所以，如果我们想改变自己的世界，改变自己的命运，那么首先应该改变自己的心态。

在性格上改变一点点——在人生的道路上，人们需要克服种种性格缺陷，使自己的行为准则更容易得到别人的认可。实际上，改变自

己的性格，哪怕是很小的改变，都会给自己带来好心情乃至新的机遇，同时也是给周围的一缕阳光。

水滴石穿、绳锯木断。每个人的进步都是在不断的改变中去完善的。只要我们能够做到在思维改变一点点、在态度上改变一点点、在方法上改变一点点、在习惯上改变一点点、在心态上改变一点点、在性格上改变一点点，其实，成功离我们并不遥远。

目 录

目录

第一章从平凡到卓越——只需改变一点点

没有人会甘于平庸，每个人都有追求卓越的欲望。然而，许多人都在迷惘，因为他们不知道怎样才能从平凡处到达卓越的彼岸。其实方法很简单，那就是以“发现”作楫，不断地发现自己在思维、态度、方法、习惯、心态，以及性格等方面的缺陷，并且用“改变”作舟，及时地改变这些不足，从而乘风破浪，不断地超越自己。在你与卓越亲密接触的过程中，你会发现，从平凡到卓越，貌似不可逾越，其实完全可以由量变到质变，从而实现飞渡——只要你善于改变，哪怕是一点点的改变！

改变其实很简单

人生旅程无小事

不做平庸者

每天进步一点点

差距就在一小步

不容忽视的细节

把知识转化成能力

竞争力来源于细小的积累

将改变进行到底

第二章思维改变一点点——学会灵活应对

古人云：君子日有三变。意思是说，君子一日三思，次次不同，次次都有新的见解。现代人说，我思故我在，我变故我在，我进故我在。诚然，思维是行为的先导，变化、发展是人的一种内在的、独特的要求，但只有不断地改变思维，使自己的思维更加与客观条件相适应，你才能触摸到命运的脉搏，与成功更加亲近。所以，要想在工作

中有所突破乃至如鱼得水，就要学会从改变思维开始，一步步地走向成功的彼岸！

改变思路才会有出路

创新思维的魔力

比别人多想一点点

换个角度想问题

寻求新角度

把自己放在机会多一点的地方

学会重点思维

把问题简单化

逆向思维的力量

第三章态度改变一点点——用激情赢得主动

人生中，不可能永远风平浪静，总是会充满大大小小的坎坷，总会有顺境和逆境穿插交织，因为事物发展的规律原本如此。顺境，也许是我们所渴望的，但逆境总会遭遇到，而且它普遍存在。困难面前，逆境之中，有人沉沦，有人振奋，彼此用截然不同的态度走出不同的道路。相同的际遇下为什么不同的人会有不同的命运？生活是充实还是虚无，职业前途是闪耀还是暗淡，关键在于我们的态度。改变态度，将会改变你的工作；改变态度，将会改变你的一生！

态度决定你的工作成败

态度和能力一样重要

认真——工作基本准则

积极一点就OK

比别人勤奋一点点

找借口不如找方法

对工作负责一点

做一个不断进取的人

为工作注入满腔热情

用敬业成就梦想

忠诚是一种能力

自动自发：做自己的老板

用100%的激情做1%的事情

让坏情绪离自己远一点

第四章方法改变一点点——提高做事效率

要想提高做事的效率，方法处于无与伦比的决定地位。相同的条件下，做同样的事情，仅仅由于方法上的些许差异，就会导致两种截然不同的结果。因此，从某种意义上来说，方法比经验更重要，方法比行为更重要。那么，该如何改进你的做事方法，使自己的办事效率提高一个层次呢？本章将给你一些易于操作、易于见到成效的改变方法。

及时地给自己充电

每天多准备百分之一

把头等大事摆在第一位

一次只专心地做一件事

把大目标分成小阶段

行动比想法更重要

多留心，多机遇

成功=尝试+尝试+再尝试

学会坚持

尽力做到完美

第五章习惯改变一点点——顺畅实现目标的捷径

习惯的养成有如纺纱，一开始只是一条细细的丝线，随着我们不断地重复相同的行为，就好像在原来那条丝线上不断缠上一条又一条丝线，最后它便成了一条粗绳，把我们的思想和行为给缠得死死的。习惯对人的影响太大了，好习惯是开启成功的钥匙，坏习惯则是一扇通向失败的大门，性格其实就是一堆习惯，是若干习惯的组合体。成功

是因为养成好的习惯，一旦你养成了成功者身上的所有好习惯，你会发现，你不成功也很难，因为习惯成自然。

日事日毕，日清日高

每天多做一点点

不要让借口成为习惯

把“如果”改成“下次”

纵容自己=毁灭自己

拖延是最可怕的敌人

处理好“想”与“做”的关系

改变坏习惯的方法

第六章心态改变一点点——快乐每一天

心态是我们真正的主人，它能使我们成功，也能使我们失败。同一件事由具有不同心态的两种人去做，其结果可能截然不同。心态决定人的命运，不要因为我们的消极心态而使我们自己成为一个失败者。要知道，成功永远属于那些抱有积极心态并付诸行动的人。成功需要健康的心态，没有健康心态的成功早晚会出现漏洞，甚至会塌陷。为什么拿破仑能够顶住压力而叱咤风云？为什么海伦·凯勒在双目失明的情况下，心中依然有光明之梦？这都是健康心态所起的作用！所以，如果我们想改变自己的世界，改变自己的命运，那么首先应该改变自己的心态。

心态是我们真正的主人

这是我的工作

以老板的心态去工作

多一份感恩，少一点抱怨

进入“瓦伦达心态”

换个角度换个心态

别把工作当成苦役

学会自我激励

知足者常乐

第七章性格改变一点点——给大家一缕阳光

在走向成功的道路上，人们需要克服种种性格缺陷，使自己的行为准则更容易得到别人的认可。实际上，改变自己的性格，哪怕是很小的改变，都会给自己带来好心情乃至新的机遇，同时也是给周围的一缕阳光。

警惕性格缺陷

性格是可以改变的

从改变习惯到改变性格

职场性格，你属于哪一种

你是自己的上帝

别说自己没有机会

别人能，我也能

学会微笑，相信自己

培养敢为型性格

做思想的主人

前言

前言

没有人会甘于平庸，每个人都有追求卓越的欲望。然而，许多人都在迷惘，因为他们不知道怎样才能从平凡处到达卓越的彼岸。其实方法很简单，那就是以“发现”作楫，不断地发现自己在思维、态度、方法、习惯、心态，以及性格等方面的缺陷，并且用“改变”作舟，及时地改变这些不足，从而乘风破浪，不断地超越自己。在你与卓越亲密接触的过程中，你会发现，从平凡到卓越，貌似不可逾越，其实完全可以由量变到质变，从而实现飞渡——只要你善于改变，哪怕是一点点的改变。

在思维上改变一点点——思维是行为的先导，变化、发展是人的一种内在的、独特的要求，但只有不断地改变思维，使自己的思维更加与客观条件相适应，你才能触摸到命运的脉搏，与成功更加亲近。所以，要想使人生有所突破，就要学会从改变思维开始，一步步地驶向成功的彼岸。

在态度上改变一点点——人生不可能永远风平浪静，总是会充满大大小小的坎坷，总会有顺境和逆境穿插交织，因为事物发展的规律原本如此。顺境，也许是我们所渴望的，但逆境总会遭遇到，而且它普遍存在。困难面前，逆境之中，有人沉沦，有人振奋，彼此用截然不同的态度走出不同的道路。相同的际遇下为什么不同的人会有不同的命运？生活是充实还是虚无，职业前途是闪耀还是暗淡，关键在于我们的态度。改变态度，将会改变你的人生。

在方法上改变一点点——要想提高做事的效率，方法处于无与伦比的决定地位。相同的条件下，做同样的事情，仅仅由于方法上的些许差异，就会导致截然不同的结果。因此，从某种意义上来说，方法比经验更重要，方法比行为更重要。那么，该如何改进你的做事方

法，使自己的办事效率提高一个层次呢？本章将给你一些易于操作、易于见到成效的改变方法。

在习惯上改变一点点——习惯的养成有如纺纱，一开始只是一条细细的丝线，随着我们不断地重复相同的行为，就好像在原来那条丝线上不断缠上一条又一条丝线，最后它便成了一条粗绳，把我们的思想和行为给缠得死死的。习惯对人的影响太大了，好习惯是开启成功的钥匙，坏习惯则是一扇通向失败的大门，性格其实就是一堆习惯，是若干习惯的组合体。成功是因为养成好的习惯，一旦你养成了成功者身上的所有好习惯，你会发现，你不成功也很难，因为习惯成自然。

在心态上改变一点点——心态是我们真正的主人，它能使我们成功，也能使我们失败。同一件事由具有两种不同心态的人去做，其结果可能截然不同。心态决定人的命运，不要因为我们的消极心态而使我们自己成为一个失败者。要知道，成功永远属于那些抱有积极心态并付诸行动的人。成功需要健康的心态，没有健康心态的成功早晚会出现漏洞，甚至会塌陷。为什么拿破仑能够顶住压力而叱咤风云？为什么海伦·凯勒在双目失明的情况下，心中依然有光明之梦？这都是健康心态所起的作用！所以，如果我们想改变自己的世界，改变自己的命运，那么首先应该改变自己的心态。

在性格上改变一点点——在人生的道路上，人们需要克服种种性格缺陷，使自己的行为准则更容易得到别人的认可。实际上，改变自己的性格，哪怕是很小的改变，都会给自己带来好心情乃至新的机遇，同时也是给周围的一缕阳光。

水滴石穿、绳锯木断。每个人的进步都是在不断的改变中去完善的。只要我们能够做到在思维改变一点点、在态度上改变一点点、在方法上改变一点点、在习惯上改变一点点、在心态上改变一点点、在性格上改变一点点，其实，成功离我们并不遥远。

改变其实很简单

第一章从平凡到卓越——只需改变一点点

没有人会甘于平庸，每个人都有追求卓越的欲望。然而，许多人都在迷惘，因为他们不知道怎样才能从平凡处到达卓越的彼岸。其实方法很简单，那就是以“发现”作楫，不断地发现自己在思维、态度、方法、习惯、心态，以及性格等方面的缺陷，并且用“改变”作舟，及时地改变这些不足，从而乘风破浪，不断地超越自己。在你与卓越亲密接触的过程中，你会发现，从平凡到卓越，貌似不可逾越，其实完全可以由量变到质变，从而实现飞渡——只要你善于改变，哪怕是一点点的改变！

改变其实很简单

人们总是很容易陷入固有的思维模式里去，有时候明明某种方法对解决问题没有很好的效果，却非得按照常规去做，结果白白地耗费了时间和精力。其实，在这个时候最需要做的应该是改变自己的思路，哪怕改变只是很小的一点，也可能起到很好的效果。

许多人一看到改变就想到了大刀阔斧，就想到了翻天覆地。其实改变很简单，在很多时候只需要那么一点点就可以解决问题。

一位河南小伙子，在北京三里屯市场卖菜。每月都靠勤扒苦做，也能挣1000多元，干了5年，却只能养家糊口。

一次，他发现一位金发碧眼的老外正认真地挑选一些看上去“精致小巧”的菜品，他很奇怪：“中国人都喜欢挑选大个头的菜，而老外为什么偏偏挑选小的呢？”小伙子多了个心眼，跟老外聊了起来。原来，东西方饮食观念不同，老外认为小巧的菜品不仅漂亮，而且营养价值高。

了解到这个“秘密”后，小伙子每次进菜都挑同行不喜欢进的小巧菜品。由于他的菜能满足外国客人的喜好，加上三里屯老外很多，他的生意很快就红火起来。

尝到甜头的小伙子牢牢抓住商机，与一些蔬菜批发市场的供货商悄悄签订合同：凡是小菜品都归他所有。就这样，他在菜市场里做起了“垄断”生意。他的菜品“特色”慢慢地在老外中有了一定的名气。他在市场里租了一个店面，还取了个洋名字“LOU"SSHOP”。随着名气的增大，他认为有老外的地方就应该有“LOU"SSHOP”。他前后在北京市区开了11家连锁店。为了保证最优质的货源，他还在京郊的大兴县买了一块地，建立了自己的蔬菜生产基地。

后来，他作为“中国卖菜工第一人”，收到了美国农业部的邀请，远赴美国进行半个月的实地考察，学习美国的农业技术和管理经验。

你看，赢得成功的改变其实很简单，而且只是那么一点点的改变，就获得了完全不同的结局。成功是每一个人都梦寐以求的，但也许是想成功的心情太迫切了，只瞄准了目标，而忽略了正确的方式方法。这种急切的心情也会导致很多人陷入一种误区里面去，就像看见有人买彩票偶然中了奖，于是很多人都梦想一夜致富而趋之若鹜一样。其实，谁都知道中奖的概率很低，但还是有那么多的人去买，去梦想发财。为什么没有想到改变呢？就像上面提到的那位卖菜的小伙子，一点很小的改变，很容易的改变就完全改变了自己的人生道路。身在职场，改变是必须的，与其让事情逼自己去改变，那为什么不自己主动去改变而赢得主动呢？

改变真的很容易，有时候一句话就能改变一个人的人生。

马尔康姆·达柯夫，48岁，过去24年一直靠写作为生，主要是撰写广告。他小时候生性怯懦害羞，缺乏自信，没有什么朋友。1965年10月的一天，他的中学英文老师露丝·布罗赫太太吩咐学生做一项作业。他们当时刚读完《射杀反舌鸟》这本小说，布罗赫太太叫学生每人为此小说续写一章。

达柯夫写好后就交卷了。如今他已不记得当年他写的那一章有什么特别之处，也不记得布罗赫太太给他的是什么分数。他只记得——他会一辈子都记得——布罗赫太太批在作业上的评语：“写得很好。”

一句话。一句话就改变了他的一生。

“看到那4个字以前，我不知道自己有什么长处，也不知道自己将来能做什么，”他说，“看了她写的评语，我回家就写了个短篇故事。其实我很久以前就想写作，只是我从不相信自己能做得来。”

那一学年余下的时间里，他写了许多短篇故事，总是一写好就带回学校去请布罗赫太太评阅。她鼓励他、鞭策他，坦率地指出他的错误和不足。“她正是我所需要的导师。”达柯夫说。

然后他当选为中学校报的编辑。他的信心逐渐增强，胸襟也一天天开阔，就此开始了愉快而有意义的人生。达柯夫深信，要不是布罗赫太太批了那几个字，这一切都不可能发生。

校友会30周年聚会时，达柯夫回到母校，并且去探望了布罗赫太太。这时她已退休。达柯夫跟她说了那几个字？他的影响，然后告诉她，全仗她帮他培养出了当作家的信心，他后来也帮助一个年轻女子培养出了自信，当了作家。他告诉布罗赫太太，那女子在他办公室里上班，同时上夜校修读中学程度文凭课程。她经常向他请教并请他帮助。她尊敬他，因为他是作家，而这也是她找他帮助的原因。这女子后来成了他的妻子。

布罗赫太太听了他帮助那年轻女子的事后很感动。

“我想我和妻子都明白您对我们的影响有多么深远。”达柯夫说。你看简简单单一句话，却也许能改变一切。

改变其实很简单，很多时候我们只是缺少那么一点点勇气。其实就像时尚一样，容易落后的不是衣服，而是思想观念和能力。在工作中，当我们惯常的思维和方法不能很好地解决问题，不能达到我们预期的目的时，当我们的工作方法不能给工作带来大的改善时，我们就应该想到改变，就应该鼓起勇气去改变。有时候只需要让思维转个小小的弯，把方法改进一点点，就可能改变整个事情的进程。不要让改变的大帽子压住自己改变的信心和勇气，改变，其实很简单，只要你愿意！

就像时尚一样，容易落后的不是衣服，而是思想观念和能力。改变其实很简单。

人生旅程无小事

人生旅程无小事

很多时候，一件看起来微不足道的小事，或者一个毫不起眼的变化，却能改变一场战争的胜负。战场上无小事，这就要求每一位军官和士兵始终保持高度的注意力和责任心，始终具有清醒的头脑和敏锐的判断力，能够对战场上出现的每一个变化、每一件小事迅速作出准确的反应和决断。就像每个人的改变只需看似很不起眼的一点点一样，一点点的改变就能影响工作的局面和自己的未来。

其实，每个人所做的工作，都是由一件件小事构成的。士兵每天所做的工作就是队列训练、战术操练、巡逻、擦拭枪械等小事。你在生活中，每天都在做接听电话、打扫房间、整理床单等小事；工作中做整理文件、绘制图表之类的小事。你是否对此感到厌倦、毫无意义而提不起精神？你是否因此而敷衍应付，心里有了懈怠？请记住：这是你的人生。要想把每一件事做到完美，就必须多付出你的热情和努力，哪怕只是一点点，带来的改变也是很惊人的。

美国标准石油公司曾经有一位叫阿基勃特的部门经理，他在出差住旅馆的时候，总是在自己签名的下方，写上“每桶4美元的标准石油”字样，在书信及收据上也不例外，签了名，就一定写上那几个字。他因此被其他部门经理叫做“每桶4美元”，以此来嘲笑他，在他们眼中，阿基勃特简直就是一个傻瓜。他们认为，那些小事情是不屑一做的。

公司董事长洛克菲勒知道这件事后说：“竟有人如此努力宣扬公司的声誉，我要见见他。”于是邀请阿基勃特共进晚餐。

后来，洛克菲勒卸任，阿基勃特成了第二任董事长。

在签名的时候署上“每桶4美元的标准石油”，这算不算小事？更何况这件小事还不在于阿基勃特的工作范围之内。但阿基勃特做了，并坚

持把这件小事做到了极致。那些嘲笑他的人中，肯定有不少人的才华、能力在他之上，可是最后，只有他成了董事长。

工作中没有小事，忽略任何一点儿小事都可能带来大的损失。

这是一个令人震撼的真实故事：

当巴西海顺远洋运输公司派出的救援船到达出事地点时，“环大西洋”号海轮已经消失，21名船员也随之不见了；海面上只有一个救生电台有节奏地发着求救信号。救援人员看着平静的大海发呆，谁也想不明白在这个海况极好的地方到底发生了什么，从而导致这条当时最先进的船只沉没。这时有人发现电台下面绑着一个密封的瓶子，打开瓶子一看，里面有一张纸条，用21种笔迹写着：

一水理查德：3月21日，我在奥克兰港私自买了一个台灯，想给妻子写信时照明用。

二副瑟曼：我看见理查德拿着台灯回船，说了句“这个小台灯底座轻，轮船摇晃时别让它倒下来”。但没有干涉。

三副帕蒂：3月21日下午，船离港，我发现救生筏释放器有问题，就将救生筏绑在了架子上。

二水戴维斯：离岗检查时，发现水手区的闭门器损坏，于是用铁丝将门绑牢。

二管轮安特尔：我检查消防设施时，发现水手区的消防栓锈蚀，心想还有几天船就到码头了，到时候再换吧。

船长麦凯姆：起航时，工作繁忙，没有看甲板部和轮机部的安全检查报告。

机匠丹尼尔：3月23日上午，理查德和苏勒的房间消防控头连续报警。我和瓦尔特进去后，未发现火苗，判定探头误报警，拆掉消防探头交给惠特曼，要求换新的。

机匠瓦尔特：我就是瓦尔特。

大管轮惠特曼：我说正忙着，等一会儿再给你们拿新的消防探头。

服务生斯科尼：3月23日13点，到理查德房间找他，他不在，坐了一会儿，随手开了他的台灯。

大副克姆普：3月23日13点30分，带办勒和罗伯特进行安全巡视，没有进理查德和苏勒的房间，说了句“你们的房间自己进去看看”。

一水办勒：我笑了笑，也没有进房间，跟在克姆普后面。

一水罗伯特：我也没有进房间，跟在苏勒后面。

机电长科恩：3月23日14点，我发现跳闸了，因为这是以前曾出现过的现象，没多想就直接将闸合上，没有查明原因。

三管轮马辛：我感到空气不好，先打电话到厨房，证明没有问题后，又让机舱打开通风阀。

大厨史若：我接到马辛电话时，开玩笑说：“我们这里能有什么问题？你还不来帮我们做饭？”然后问乌苏拉：“我们这里都安全吗？”

二厨乌苏拉：我也感觉空气不好，但觉得我们这里很安全，就继续做饭。

机匠努波：我接到马辛电话后，打开了通风阀。

管事戴思蒙：14点30分，我召集所有不在岗位的人到厨房帮忙做饭，晚上会餐。

医生莫里斯：我没有巡诊。

电工荷尔因：晚上我值班时跑进了餐厅。

最后是船长麦凯姆写的话：19点30分发现火灾时理查德和苏勒的房间已经烧穿，一切糟糕透了，我们没有办法控制火情，而且火越烧越大，整条船上都是火、火、火……

看完这张绝笔纸条，救援人员谁也没有说话，海面上死一样的寂静，大家仿佛清晰地看到了整个事故的过程。

21条生命，21个本职工作中的“小事”引起的大悲剧。

每个人都认为是小事，可以一会儿再做，甚至可以不去做，但如果有一个能预想到忽略这一点可能带来的巨大灾难，那就不会有人懈怠了。

工作当中无小事，不要等到因为小事造成了严重后果的时候才想起当初我是不是应该这样做。其实，做到这一点很简单，只需要改变一点点对待工作的态度，多哪怕一点点的责任心就可以。

成功不是偶然的，有些看起来很偶然的成功，实际上我们看到的只是表象。正是对一些小事的处理方式，已经昭示了成功的必然。无论是“每桶4美元”还是“防患于未然”，它们都要求每一个员工必须具备一种锲而不舍的精神，一种坚持到底的信念，一种脚踏实地的务实态度，一种自动自发的责任心。

海不择细流，故能成其大；
山不拒细壤，方能就其高。

不做平庸者

不做平庸者

平凡和平庸虽一字之差，但却有着本质的区别。从个人的角度来看，平凡，是在生活和工作中把自己的能力发挥了出来，是实现了自我价值。人尽其能，对个人而言这叫平凡。平庸，是有能力没发挥，才华尽掩，就像河蚌里拒绝成为珍珠的沙子，自甘埋没，这叫平庸。

从平凡到平庸，是一件很容易的事，只要心中懈怠，就滑向了平庸的边缘。毋庸置疑，每个公司都会有很多平凡的工作岗位，也会有很多平凡的员工，因为人的能力是有高低差别的，那些平凡的员工在自己的工作岗位上人尽其才，发挥了自己的才能，所以他的人生价值是得到了体现的。但也有很多人甘愿做一个平庸的人，以为那样自己的压力很小，过得会很轻松自在。企业需要前一种人，但绝不需要后一种人。

其实，改变只需一点点。做平凡的事并不意味着你将一生平凡，只要在工作中多留心，多用心，就会发现有很多学习提高的机会，你就在为自己走向不平凡积累知识和经验。相同的是，那些甘愿平庸的人，只要想想自己的未来，谁愿意被别人瞧不起，一身的才华被埋没呢？只要多拿出一点点的敬业精神出来，工作就会很快变得不一样了。

很多人都会有一个误区：认为“平凡”并不是很好的，会觉得平凡的人就是碌碌无为的人，每天做着别人不愿意做的事。但事实并非如此，其实那些看似平凡的事情一样可以提供很多的机会。我们大部分人都是凡人，可能每天做的都是一些平淡的“小事”，你可能每天所做的最多的事就是交一些报表，每天做的可能就是给客户打一些电话，可是就是在这些小事当中却藏着巨大的机会，你可能因为经常地给客户打电话，而有了许多忠实的客户，可能每天做报表使自己的思路变得非常的缜密。真正的平凡，是个人价值的发挥对社会产生了积极的

贡献。放在职场中来看，就是你个人能力的施展为企业创造了价值，你所处的职位，是你价值的实现点，也是能为企业作贡献的地方。

而与此相反，真正的平庸，不是指你没有能力，而是说你舍弃了能力培养的机会，放弃了自我发展及融入社会的机会。平庸的人，就像水面上漂浮的水沫子，是被水流激打出来的。平庸的人，是到处挖坑，每个坑都挖得不深的人。在职场中，大多数的行业他都去做过，每一处都留下了他的痕迹，深深浅浅的坑他挖了一大堆，但是没有哪一个能出水的，没有哪一个行业是他长久驻留的。浅尝辄止的结果是没有一技傍身，最终在优胜劣汰的环境中被淘汰出局。

没有谁真正愿意做一个平庸的人，做一个平庸的员工。若想改变，也只需要一点点，那就是打造自己的“职业个性”，把一个真实的你展现在工作和生活中。

“职业个性”不是对自我先天个性的压抑与改变，而是真实地展现与合理运用。

首先，不必过于掩饰自我，而应在自己的个性、兴趣与职业之间找到平衡，将其融合起来。高尔基有句名言：如果工作是快乐的，那么人生就是乐园；如果工作是强制的，那么人生就是地狱。兴趣、性格等个性特征是一个人在选择职业时首先要考虑的问题。不同的个性适合于不同的工作，不同的工作需要不同个性的人。一个人的个性会影响到职业的适宜度，具有某些个性的人更适合在某一行业发展。当他从事的职业与其个性相吻合时，就可能发挥出能力，容易做出成就；反之可能导致其原有才能的浪费，或者必须付出更大的努力才能成功。

迫于生存的压力，不少人找工作的第一条件很少会考虑自己的个性和工作相结合。但即使你当前的工作是为生存而做，你也能在现有的工作中找到一些符合自己的个性、兴趣的点，从中体现自我的个性。几乎所有拥有成功事业的人，你会发现他们都是极度热爱自己工作的人。

当然，活得平凡与活得平庸是不同的。活得平凡是指在平平淡淡的生活中尽心尽力地去创造，尽心尽力地去付出，认认真真地去追求，充实自己、完善自己，从而拥有一个美好的、有价值的、有意义的人生。平凡的生命也许不够辉煌，无法放光，但仍然真心真意，能在平凡的生命中多一点亮丽的色彩。而平庸的人，则碌碌无为，做一天和尚撞一天钟，不思进取，让青春美好的时光在蹉跎岁月中流过。平庸的人给企业带来的损失也是巨大的，他们毫无主动精神，满足于中等的工作成绩，不求有功，但求无过，工作也是马马虎虎，懒懒散散。可能每个人都会有这样的经历，当你在办公室里的时候，隔壁桌上的电话响了，但是却没有接，你是否有过那又不是我的事、关我什么事之类的想法，公司有可能会因为这个电话没有被及时接听而受损失，这是我们经常遇到的事情。这一切，给企业带来的损失会使企业的长期发展受到十分恶劣的影响。

事实上，卓越与平庸往往只差一小步。改变只在于平庸的员工需要为自己的工作多那么一点点热情和热?。现实工作和生活中，人们对待工作和生活往往有两种态度：一种是充满热情，积极参与，大胆尝试，勇于创新；一种是徘徊观望，消极等待，不敢尝试。结果，前一种人在积极参与、大胆尝试的过程中，抓住了各种机会，最后获得了成功。尽管在尝试过程中，他们也会经受挫折和失败，但最终获得成功的机率肯定要远远高过后一种人。因为挫折和失败往往为走向成功提供了必不可少的经验和教训。而后一种人，在消极等待和徘徊观望中，往往失去了很多机会，最终流于平庸。卓越与平庸的差异，不在于天资的高下，也不在于机遇的多少，主要还在于对生活有没有积极参与的热情和勇气。在职场上，每个人的天分，加上专业领域的知识训练，正是员工从平庸跃升到卓越、企业效能大幅提升的关键之一。拒绝平庸，不在温馨的风中驻留，不在美丽的梦幻中沉浸得太久，积极主动地创造机遇，在努力拼搏中不断发展自己，卓越的彼岸就离你不远了。

一个人做着平凡的工作并不是没有出息，在平凡的岗位上平平庸庸地做事那才是可耻的行为，我们不能拒绝平凡，但是我们却要拒绝平庸。一个人可以平凡地过一辈子，但是却不可以平庸地过一辈子.....

平凡的人不一定能成就一番大事业，
但平庸的人却一定不能成就一番大事业。

每天进步一点点

每天进步一点点

管理学中有一个词，叫“蝴蝶效应”。纽约的一场风暴，起始条件是东京有一只蝴蝶在拍翅膀。翅膀的振动波，正好每一次都被外界不断放大，不断被放大的振动波越过大洋，结果就引发了纽约的一场风暴。

中国有句古语：“不积跬步，无以至千里。”说的也是这个道理：量变积累到一定程度就会发生质变。所以说，不要幻想自己能突然脱胎换骨，马上就能成为一个卓越的员工。要知道，从平凡到优秀再到卓越并不是一件多么神奇的事，你需要做的就是，每天进步一点点。每一个大的成功背后，都是由一点一滴小进步积累而成的。

每次一点点的放大，最终会带来一场“翻天覆地”的变化。成功就是每天进步一点点。

福特公司的老板就遵循了这一原则，他就要求公司的每一个职员、员工，在技术、服务上，每天进步一点点，结果这个每天进步一点点，使得福特公司在经济不景气的情况下，在不到两年的时间里，资产净增了60亿美元。

作为职场中人，每天进步一点点，是永保竞争不败的方法。每天进步一点点，难的就是老是有那么一股劲儿，热情和劲头不会随意波动，每天都要给自己一个雷打不动的前进目标，而且每天都要雷打不动地把它完成好。一点点进步并不引人注目，就是这一个个不引人注目，终将突然托起一个意想不到的成就。

有一个推销员，他保持了20年推销产品世界行业冠军纪录。很多人去拜访他，希望他能说出秘密，但他一直保密。后来很多人联名要求他公开，因为他已很老了，总不能把秘密带进棺材里去吧。这个推销员被说服了，于是作了一次公开演讲。他演讲的方法很奇特，一开始，会场大门一打开，就有几匹马拉来一个大铁架，大铁架上用铁链

悬吊着一个非常大的铁球。这个推销员说，你们想知道我的秘密吗？是这样的，他用食指轻轻地在铁球上沿着地平面方向上一敲，隔了一分钟又一敲，每隔一分钟敲击一下。初起，大家看到大铁球纹丝不动，来了解秘密的人，这时愤怒了，我们花了钱来了解秘密，你这个人却在戏弄我们，简直是一场骗局。他们不少人，将手中的物品扔上了演讲台，谩骂声充斥了会场，这时这个推销员却镇静自若，仍在每隔一分钟敲击一下铁球。有一个人站在铁球侧面，仔细观察铁球，发现铁球有一点点摆动。他告诉大家，大家静下来了，随着敲击铁球次数的增加铁球摆动幅度越来越大，后来像飞了起来，会场轰动了。

这位推销员借此要告诉大家的是，每天进步一点点，持续行动，坚持自己的信念。这一点点看似很不起眼，缺乏诱惑力，但却是在为最终的成功积蓄力量，做着储备，一旦时机成熟，这所有的一点点进步就会瞬间转化成巨大的能量，转化成连自己都会吃惊的巨大成就。

有一首童谣：“失了一颗铁钉，丢了一只马蹄铁；丢了一只马蹄铁，折了一匹战马；折了一匹战马，损了一位将军；损了一位将军，输了一场战争；输了一场战争，亡了一个帝国。”

一个帝国的灭亡，一开始居然是因为一位能征善战的将军的战马的一只马蹄铁上的一颗小小的铁钉松掉了。正所谓小洞不补，大洞吃苦。每次一点点的变化，最终会酿成一场灾难。

成功也是一点点积累的过程，一口吃不成胖子，成功来源于诸多要素的几何叠加。每天行动比昨天多一点点，每天效率比昨天提高一点点，每天方法比昨天多找一点点……正如数学中

$50\% \times 50\% \times 50\% = 12\% \sim 5\%$ ，而 $60\% \times 60\% \times 60\% = 21\% \sim 6\%$ ，每个乘项只增加了0.1，而结果都几乎是成倍增长。每天进步一点点，假以时日，我们的明天与昨天相比将会有天壤之别。

法国的一个童话故事中有道“脑筋急转弯”式的小智力题：荷塘里有一片荷叶，它每天会增长一倍。假使30天会长满整个荷塘，试问第28天，荷塘里有多少荷叶？答案要从后往前推，即有四分之一荷塘

的荷叶。这时，假使你站在荷塘的对岸，你会发现荷叶是那样的少，似乎只有那么一点点，但是，第29天就会占满一半，第30天就会长满整个荷塘。

正像荷叶长满荷塘的整个过程，荷叶每天变化的速度都是一样的，可是前面花了漫长的28天，我们能看的到落叶都只有那一个小小的角落。在追求成功的过程中，即使我们每天都在进步，然而，前面那漫长的“28天”因无法让人“享受”到结果，常常令人难以忍受。人们常常只对“第29天”的希望与“第30天”的结果感兴趣，却因不愿忍受漫长的成功过程而在“第28天”放弃。

每天进步一点点。它具有无穷的威力，只是需要我们有足够的耐力，坚持到“第28天”以后。

每天进步一点点，需要每天都要具体设计，认真规划，既不能急躁，又不能糊弄，更不能作假，因为这不是做给别人看，也不是要跟人交换什么，而是出于严于律己的人生态度和自强不息的进取精神。

每天进步一点点，没有不切实际的幻想，只是在向有可能到达的地方奔跑和追赶，不需要付出太大的代价，只要努力，就可达到目标。

每天进步一点点，不需要付出太大的代价；只要坚持努力，就可达到目标。

差距就在一小步

差距就在一小步

人们往往很容易用事情的结果来推断事情的前因，比如：面对一个成功人士，人们总会说“他是个天才，他得到了好的机遇……”。但事实上，这样的推断往往是失于偏颇的。其实，很多人在人生的起点上都是相差不多的，之所以成就有那么大的悬殊，往往在于一开始对待人生和工作态度的选择上。

毫无疑问，每个人都渴望成功。但成功要靠一步步的积累，于是有的人选择了勤奋、积极、主动；有的人却选择了幻想、浮躁、虚度时光。相对于取得的成就来说，这两者选择的差距真的很小。但却是这小小的差别，造就了结果的巨大差距。就像两辆并行的车，由于速度不同车距是在逐渐拉大的，所以10公里、20公里，两辆车都能看见对方，但是越往后，两者的距离就会越拉越大，直到最后看不见对方。

成大事者与未成事者之间的差距，并非如大多数人想象的那样是一道巨大的鸿沟。成大事者与未成大事者的区别在于一些小小的行动上：每天花5分钟阅读、多打一个电话、多努力一点、表演上多费一点心思、多做一些研究，或在实验室中多做一次实验。

这就是说，比别人多努力一点，你就拥有更多的成功机会。两个同龄的年轻人同时受雇于一家店铺，并且拿同样的薪水，可是叫阿诺德的小伙子青云直上，而那个叫布鲁诺的小伙子却仍在原地踏步。布鲁诺很不满意老板的不公正待遇，终于有一天他到老板那儿发牢骚了。老板一边耐心地听着他的抱怨，一边在心里盘算着怎样向他解释清楚他与阿诺德之间的差别。“布鲁诺先生，”老板开口说话了，“你今早到集市上去一下，看看今天早上有卖什么的。”布鲁诺从集市上回来向老板汇报说：“今早集市上只有一个农民拉了一车土豆在卖。”“有多少？”老板问。

布鲁诺赶快戴上帽子又跑到集市上，然后回来告诉老板一共有40袋土豆。

“价格是多少？”

布鲁诺又第三次跑到集市上问价钱。

“好吧，”老板对他说，“现在请你坐到这把椅子上，一句话也不要说，看看别人怎么做的。”

阿诺德很快就从集市上回来了，并汇报说到现在为止只有一个农民在卖土豆，一共40袋，价格是多少多少，土豆质量很不错，他还带回来一个让老板看看。阿诺德还补充说，这个农民一个钟头以后还弄来了几箱西红柿，据他看价格非常公道。昨天他们铺子的西红柿卖得很快，库存已经不多了。他想这么便宜的西红柿老板肯定会进一些的，所以他不仅带回了一个西红柿作样品，而且把那个农民也带来了，他现在正在外面等回话呢。

此时老板转向布鲁诺，说：“现在你肯定知道为什么阿诺德的薪水比您高了吧？”

布鲁诺跑了三趟，才在老板的不断提示下，了解了菜市场的情况；而阿诺德仅一趟，就掌握了老板需要和可能需要的信息。现实生活中也有不少人像布鲁诺那样，上司吩咐什么就干什么，自己从不动脑，结果长期不被重用，还感叹命运的不公。而像阿诺德那样办事高效、灵活的人，不仅能圆满地完成领导交给的任务，还能主动给领导提供参考意见和尽可能多的信息，自然会得到领导的赏识和青睐。

这种看似一小步的差距会在成功的路上造成越来越大的鸿沟，直到原本起点差不多的双方再也看不见对方。

“人生实在太奇妙了，如果你坚持只要最好的，往往都能如愿。”毛姆如是说。

一个人因车祸造成全身灼痛不能动弹，呼吸困难，四分之三的皮肤三级灼伤。但他没有放弃求生意志，挣扎着活过来并重振自己的事

业。不久他又遭到另一次打击：所搭飞机失事，自腰部以下终身瘫痪。

另一个人是一位腰缠万金、才华洋溢的艺人，拥有广大的崇拜者。22岁时，他就跻身于著名的纽约第二市立剧团，是最年轻的成员。没多久，他就成为剧团中的台柱。很快地，他在纽约一次重要的演出里一炮而红，成为20世纪70年代最伟大的电视演员之一，进而成为全国家喻户晓的电影红星。同时他又跨入歌唱界，亦同享盛名。他有成打的名人朋友，美满的婚姻，华丽的住宅。几乎人所要的，他一样都不缺。

但是后来发生的事完全出乎人们的预料。前者是活跃、坚强、成功的人士之一，他的名字叫做米切尔，目前还活得好好的，住在科罗拉多州。自从那次车祸之后，他体验到的成功与喜悦，远超过大多数人一辈子的经历。如今，他结交了许多在美国最具影响力的人士，事业成功使他成为百万富翁，甚至于他不顾脸上的恐怖疤痕，还去角逐国会席位。你可知他的竞选口号？“把我送入国会，我不会是另一张俊脸！”今天，他拥有一位不寻常的红粉知己，并且还兴致勃勃地竞选科州的副州长。后者是我们熟悉的人物，带给我们无数的欢乐时光，他的名字是约翰·贝路希，当代最著名的明星之一，他的事迹成为二十世纪70年代娱乐界最成功的故事之一。他丰富了无数人的生活，但却不包括自己。在36岁时，他死于“古柯碱和海洛因的急性中毒”。当噩耗传来，大家都不敢相信他已变成一个浮肿、药物滥用到无法自拔的人，老得跟他的年龄毫不相称。的确，他在外表上，是应有尽有，但在内心里，已经空虚多年。

在每个人的一生中，必会有一次重大的挑战，在那时刻整个人都要彻头彻尾地接受考验，仿佛上天亏待了我们。那时刻我们的信仰、信念、耐心、同情心、毅力被逼到几乎放弃或根本放弃的地步。有些人通过了这些考验，成为勇者，另外一些人却任其毁灭。

造成如此结局的原因就在于面对考验的选择上，有的人选择了坚持，有的人选择了放弃，也许只是一念之差，但结果却是大相径庭的，甚至是惊人的。

在我们周围经常会看到类似的例子。你可曾听过皮特·斯特拉德威克这个人？他天生没有双手双脚，但却成为一位马拉松运动员，至今一共跑了四万公里。相信你也知道海伦·凯勒克服盲聋哑，而学有所成的事迹。再看看坎迪·莱特纳，女儿被一位酒后驾车者碾过致死，她强忍内心痛苦，呼吁成立了“反对酒后驾驶妈妈协会”，每年避免了成百上千的人丧失生命。但在相对的一端，像玛丽莲·梦露及海明威，生前掌声无数，结果却以自杀了却一生。

很多时候这种微小的差距就能决定一个人工作的成就和人生的结局。所以，有必要着重注意这些看似很小的差距，在办任何一件事情时，你必须与自己作比较，看看明天有没有比今天更进步——即使只有一点点。

只要再多一点能力；

只要再多一点敏捷；

只要再多一点准备；

只要再多一点注意；

只要再多付出一点精力；

只要再多一点创造力。

这一点点的不同，带来的可能就是惊人的巨变。

差距一小步，成就大不同。

不容忽视的细节

不容忽视的细节

一个人通过学校的学习，可能已经基本上具备了本职工作所需要的学识，而你的胆识，一半是天赋，一半则是你经验的结晶。由于经验需要有一个积累的过程，所以胆识不可能在你进入职场后很快形成；而表现为职场细节的一些基本“常识”，在现行的教育环境下可以说是“先天不足，后天营养不良”，作为职场中人，只有及时补课，才能满足工作的需要。

在工作和日常生活中，存在许多重要但又不为人们注意的小细节，只有认识这些小细节并注意做好它们，才能在职场上找到自己成功的位置。在企业里工作，员工们大部分干的都是“小事”，因此必须养成注重细节的习惯。如果不注重细节，是很难将工作做到最好的，还很可能因为一件小事影响企业的大局。

电影电视里的武打设计，总要设计一些奇招、怪招、绝招，观赏性强了，才能使观众赏心悦目。但这些大多不符合实际生活，而且还误导了青少年，使他们认为生活中也是这样——一招通吃。但当这些观众再去看散打比赛的时候，方才明白“打架”并不是那么好看的，再厉害的冠军选手也始终没用上所谓的“绝招”。

武术本没有绝招，工作和生活中解决问题、处理事务、策划市场、管理企业，也都不会有什么绝招。大量的工作，都是一些琐碎的、繁杂的、细小的事务的重复。这些事做成了、做好了，并不见得有什么成就；一旦做不成了、做坏了，还使其他人的工作受连累，甚至把一件大事给做砸了。可惜，明白这些的人并不多见。

强调细节，正是因为细节微不足道，但却举足轻重，关系成败。成功与失败，常常就差在那么一点点的细节处理上。成功前来叩门有时也是因为在细节处理上的分毫差距。日本丰田汽车世界销量第一，原因就是它比其他同类汽车的密封系数高1%、省油1%、噪声小1%，

正是因为这1%的距离，拉开了它和同类汽车行业的距离。“差不多”的小事有时却会发生“差很多”的结果。

成功与失败是结果，成败之前的任何一个环节都需要人们对事情早想一步，多想一点，因为每一份关注都是成功前的一个准备环节。

更多的时候，关注细节体现的是一个人的素质和职业素养，这是一个人宝贵的财富。

日本东京贸易公司的一位专门负责为客商订票的小姐，她给德国一家公司的商务经理购买往来于东京、大阪之间的火车票。不久，这位经理发现了一件趣事：每次去大阪时，他的座位总是在车厢靠右边的窗口，返回东京时又总是在靠左边的窗口。经理问小姐其中缘故，小姐笑答：“车去大阪时，富士山在你右边；返回东京时，山又出现在你的左边。我想，外国人都喜欢日本富士山的景色，所以我替你买了不同位置的车票。”就这么一桩不起眼的小事使这位德国经理深受感动，促使他把与这家公司的贸易额由400万马克提高到1200万马克。

“一叶绿而知春”，上述故事中的那位小姐连这样一件小事都想得这么周到，推而广之，她的所作所为何尝不是反映出整个公司的素质或水平呢？我想，日本东京贸易公司的管理制度再精，亦不可能细到要考虑乘车的人能看到风景这一条吧！而且不管制度多么先进，总还得有人去落实。故而，高素质的员工并不是将其定位于普通的符合要求，而是将其智能与精力集中在工作上，让每一件事情都做得尽善尽美，从而使得每个普通岗位发挥最大能量而为公司获取利润最大化。

当零售业巨头沃尔玛以2198□1亿美元的年营业总额荣登2002年美国乃至世界企业的第一把交椅时，《财富》杂志记者不无惊叹地写道：“一个卖廉价衬衫和鱼竿的摊贩怎么会成为美国最有实力的公司呢？”在通读《零售帝国沃尔玛》一书后，我最大的感受竟然是：沃尔玛成功没有秘密，仅仅是因为注重了细节。沃尔玛曾经以天天平价著称，但今天人们发现其实它的东西也并不便宜多少，但它的服务却是一流的。例如对于职员的笑容，沃尔玛规定，员工要对三米以内的顾

客微笑，甚至还有个量化的标准：“请对顾客露出你的八颗牙”。为提高服务，沃尔玛规定员工必须认真回答顾客的提问，永远不要说“不知道”。而且原则上哪怕再忙，都要放下手中的工作，亲自带领顾客来到他们要找的商品前面，而不是指个大致方向就了事。正是注重了这些小事、细节，才缔造了强大的沃尔玛帝国。

在当今竞争激烈的商业社会中，公司规模日益扩大，员工更是成千上万，其分工也越来越细，其中能够从事大事决策的高层主管毕竟是少数，绝大多数员工从事的是简单烦琐的看似不起眼的小事，也正是这一份份平凡的工作和一件件不起眼的小事才构成了公司卓著的成绩。立大志，干大事，精神固然可嘉，但只有脚踏实地从小事做起，从点滴做起，心思细致，注意抓住细节，才能养成做大事所需要的那种严密周到的作风。要想脱颖而出，请像看守□的生命一样照顾你的细节。细节做得越好，上司就会认为你越敬业，甚至于可以掩盖你的某些部分的先天不足。

小事不能小看，细节方显魅力。以认真的态度做好工作岗位上的每一件小事，以责任心对待每个细节：从对客户拜访的每个微笑到换位思考为客户着想；从数据的周全准备到严密的逻辑思维分析；从各部门相互协调配合到各自岗位上的小事处理的完善。只有小事做好了，才有公司制度的健全与完善，才能在平凡的岗位上创造出最大价值。“以管窥豹，可见一斑”。我们往往可以从生活中的一些细枝末节的小事洞察秋毫，从而感悟到一个人、一个企业、一个国家乃至一个民族的内在精神。

细节就像人体的细胞一样举足轻重，谁能把握住细节，谁就能悄悄成功，“于无声处响惊雷，在细节中见真知”。从细节中往往可以找到成功人生的突破口，魔法就藏在不经意的细节当中！

在职场中，细节无处不在，只有认识它、注意它的人，才能把握住成功的机会。

认真做事只是把事情做对，用心做事才能把事情做好。

把知识转化成能力

把知识转化成能力

我们不缺乏理论的高手，我们也常见到高分低能的奇怪现象，这些都让我们认识到这样一个事实：再好的理论知识如果不能真正在实际工作和生活中证明它的作用，那只是纸上谈兵，其后果就是洋相百出。当然，学习理论知识是必不可少的，需要作出改变的就是把自己的理论知识及时地运用到实际工作中，检验理论的有效性，并能够及时地为工作和生活提供有益的帮助。这就是我们常说的实践能力。

实践能力是人们改造自然和改造社会有意识的活动的的能力，任何成就都必须通过认真实践才能获得。数学家克雷·夫曾深刻地指出：“在从事任何事业中，思想只占2%~5%，其余95%~98%是行动。”可见，实践对成功起着决定性的作用。

社会实践的需求是人类发展的动力。在工作过程中，唯有通过实践，才能去把握、去研究、去解决许多新情况、新问题。实践能力不仅对智力发展起着推动作用，同时也是进行创新活的重要基本功。

将学习成果转化成工作能力是首要的。学习的目的是为了“致用”，知识能不能在实际生活工作中发挥作用？是不是纸上谈兵？这体现了一个人的实践能力，“知识”转化成“能力”和“智慧”时，才能真正彰显“知识”的力量或价值。

那些劳动模范、技术人才、蓝领精英们，正是通过不断将学习成果转化为工作能力，才取得突出的成绩，成为优秀员工的代表，成为我们学习的榜样。金牌工人许振超就是其中的典型代表。

有一天，青岛港务局高主管说，桥吊的张紧液压装置出问题了，修了一下午都不行。吊车司机许振超在问清情况后开始检查，这儿摸摸那儿看看。过了十几分钟，他在张紧液压跟前站住了，在反复摸了摸里面的两个溢流阀和前后两根油管后，他招呼道：“高主管，你来试试。”

高主管摸了摸说：“好像一个温度高一点。”许振超说：“就是右边这个阀，换掉它试试。”十几分钟后，换上新溢流阀的机器一切恢复正常。工人们称赞道：“神了！”

事后追问，许振超说：“没什么神的。以前我从事的工作常遇到过类似的毛病，连技术员都没办法，我不死心，买了本《液压技术》，边学边修，到底给捣鼓好了。”

可见，是否具有把学到的理论知识用于指导自己工作的实践能力，也是衡量员工能力的重要标志之一。

古人说“尽信书不如无书”，是说不要只信书本，还要有创新精神。我们从几岁一直到成年的大部分时间里，都在不断地学习。而很多人认为，一个人的书本知识增多了，特别是上了大学，成了硕士、博士，那么他的能力，其中也包括创新能力，自然就会相应地同步提高，逐渐地变强。

其实实际情况并不完全如此。且不说书本知识本身并非全是真理，并非全都可靠，即使所学习的都是反映客观事实和客观规律的科学知识，也还得看学习的人是否能正确、有效地加以理解和应用。知识是潜在的力量，要能够正确、有效地应用它才能成为现实的力量。我们在学习和应用的同时，应该勇敢地向书本挑战，否则我们将会在不自觉中成为书本的奴隶，抑制了自己的创新能力。

20世纪50年代初，美国某军事科研部门在研制一种高频放大管的时候，科技人员都被高频率放大能不能使用玻璃管的问题难住了，因此，研制工作迟迟没有进展。后来，决定由发明家贝利负责的研制小组承担这一任务，但是，上级主管部门在给贝利小组布置这一任务的同时，鉴于以往的经验，还下达了一个很奇怪的指示：不许查阅有关书籍。经过贝利小组的顽强努力，终于制成了一种高达100个计算单位的高频放大管。

在完成了任务以后，研制小组的科技人员都不明白为什么上级下达这样的禁令？查阅了有关书籍后，他们全都大吃一惊，原来书上明明

白白地写着：如果采用玻璃管，高频放大的最高板频率是25个计算单位。书中也有错误，“25”与“100”两者的差距有多大！

后来，贝利对此发表感想说：“如果我们当时查了书，一定会对研制这样的高频放大管产生怀疑，就会没有信心去研制了。”

书中的知识也是前人总结出来的，而前人那些充满智慧的成果，仅仅是伟大的里程碑，而非终点的标志。我们从书中学到方法之后，就应该将这些方法放到实践中去检验，这样才能有所创新。不能认为谁读的书多，知识丰富，谁的力量就大，创新能力就一定强。

举个非常简单的例子。比如现在解一道几何题，哪怕你可以将有关的几何定理全都背得滚瓜烂熟，但如果不会应用，你还是解不了这道题，只好望“题”兴叹了。这表明，你虽然已经掌握了解这道题的“知识”，但并不意味你就具备了解这道题的“能力”。

当然，如果运用知识进行技术创新，那自然是最好的结果。我们应当善于把学来的知识应用到实际生活中去。在现实中，我们常常发现，有很多知识相当丰富，但实践能力都是很弱的“书呆子”，其中甚至包括一些科技人员在内。虽然他们都很勤奋，有丰富的专业理论知识，却在技术创新方面成绩平平。相反，也有一些缺乏丰富的理论知识，但颇有创新智慧所谓“机灵鬼”，反而能做出相当突出的成绩来，因为他们善于把自己所学到的东西真正的用到实处。

再美好的设想，如果不在实践中验证，那也只是一纸空文。有这样一个小故事：

有一天傍晚，俄国著名作家车尔尼雪夫斯基漫步在彼得堡的一条林荫道上，这时，走过来一位衣冠楚楚的年轻人，从他的衣着打扮和游手好闲的模样，一眼就能看出这是一位无所事事的花花公子。这位青年愁眉苦脸地对作家说：“车尔尼雪夫斯基先生，听说您非常富于灵感，而我为什么总是得不到灵感呢？”

车尔尼雪夫斯基看了看他，回答说：“因为灵感是一个不喜欢拜访懒汉的客人。”

其实车尔尼雪夫斯基的回答说明，灵感并不是心血来潮，要想开启灵感的闸门，离不开艰苦劳动和不断实践。积极的劳动和深入的实践实际上是为激发大脑的灵感创造条件。贪图安乐、不愿意参加劳动实践，是人类灵感的大敌。

黑格尔说得好：“最伟大的天才尽管朝朝暮暮躺在芳草地上，让微风吹来，仰望着天空，温柔的灵感也始终不会光顾他。”谁想开启创新的大门，谁就必须投身于实践中！

在从事任何事业中，思想只占2%~5%，其余95%~98%是行动。

竞争力来源于细小的积累

竞争力来源于细小的积累

荀子的《劝学篇》有这样一段：堆积土石成了高山，风雨就从这儿兴起了；汇积水流成为深渊，蛟龙就从这儿产生了；积累善行养成高尚的品德，那么就会达高度的智慧，也就具有了圣人的精神境界。所以不积累一步半步的行程，就没有办法达到千里之远；不积累细小的流水，就没有办法汇成江河大海。骏马一跨跃，也不足十步远；劣马拉车走十天，（也能走得很远），它的成功就在于不停地走。他所说的就是积累的重要性。

一个人没有专长很难成功，但除了专业技能之外，成功还需要很多配合条件，这些条件之一就是你的“竞争力”。这可不是短期内能够形成的，需要在日常的工作和生活中不断积累才能得到逐步提高。

现在职场中，跳槽已经不是什么新鲜事了，有的人甚至以此来标榜自己的能力超强，殊不知，经常性的跳槽是很不利于职业竞争力的积累的。

英语专业毕业的李小姐工作了4年，已经换了3份工作。第一份工作是杭州一家星级酒店的行政助理，每天只是处理酒店大大小小的琐事，工资不高又看不到升职的希望，所以辞了职。后来家人为她介绍了一份小学英语教师的工作，因为老师工作稳定而且收入高，所以她就去了，还没做到一年，就因为管不了那些顽劣的小孩子而辞职。现在李小姐在一家外贸公司担任经理秘书。虽然头衔听起来很风光，但实际上也只不过是个打杂的角色，每天只是打字、复印、整理资料，而且薪水比前面的工作都低。

李小姐前后做了三份工作，第一份行政助理工作因为没有升职的希望而辞职，第二份工作因为无法胜任而辞职，现在的工作因为薪水不高、过于枯燥而打算辞职。给人的感觉就是对任何工作都没有热情，只是冲着高职位和高薪水才去做。另一方面，李小姐先后换了三

份工作，范围涉及酒店业、教育、外贸三个行业，这对她工作经验和技能的积累很不利。

没有职业规划，盲目追求高职位、高薪水，这是她所有问题的症结所在，辞职并不能解决问题。李小姐应该先弄明白自己想做什么，适合做什么，然后认真地作一个职业规划，因为有目的、有计划的工作有助于她积累自己的核心职业竞争力。

我们经常看到很多人忙着参加各种各样的进修班，考各种各样的资格证书，以为这样就能够让自己在职场中变得抢手，其实，很多时候就犯了狗熊掰棒子的错误。正确的做法是：踏入职场之前一定要先根据自己的性格、爱好等确定工作目标，然后坚持目标，按照一定的职业轨迹往下发展，不要频繁地更换行业。这样的积累才会真正积少成多，由量变转化成质变。否则，只会分散精力，结果没有掌握一项能拿得出手的技能。

水面上的鸭子悠闲高傲、姿态优雅，但人们却看不到，在水面下它的脚却在不停地拨动着水。勤奋的人都像鸭子一样，每一秒钟都在积累。伊莱克斯公司原中国区总裁刘小明，就是一只鸭子。他原本只是北京某西餐厅的厨师，但是他善于积累，先是在国内上大学，然后到美国读博士，后在华尔街当律师，进入伊莱克斯公司之前，没有家电的从业经验。但是，刘小明清楚自己已经积累了足够的能力。果然，上任后，他把伊莱克斯产品的市场份额拓展到12.9%，仅次于海尔。

用友软件公司的总裁王文京希望自己的所有员工都是像刘小明这样的“水鸭子”。他告诉员工，要锻造自己的核心竞争力，就要把最基本的东西做好。那些最基本的东西看起来很简单，每个人都懂，但恰恰很多人没有把最基本、最简单的东西做好。产品要做好，服务要做好，对待员工要好，这些全是常识，是基础性的东西，但并不是每个人都能做到的。重要的不是现在的起点是高还是低，现在的规模是大还是小，重要的是要去做。

做就是积累，高手总是在平时就注意积累。投资大师彼得·林奇就是一位善于在平时就积累的人。他每年要走访超过500家公司，每周与几十位行政人员交谈，结果他料事如神，如果1977年撂给他1万美元，1990年就可以带走28万美元。他的正确判断就来源于众多采访对象提供的资料。

商界里可以子承父业，但企业家的头衔是不能世袭的。每个人在职业拓展中，都需要集中力量不停地修炼自己的独门绝技，血缘不如机缘，在“专业”面前，所有的“业余”都会现形。

所以，职场中人要重视积累，哪怕通过一些细小的事情，也看到了自己很多的不足，需要一步一步地去改变和积累才行。要踏踏实实地去积累一些属于自己的东西才行啊，那才是自己生命中的财富，靠积累出来的东西才是真正属于自己的，稳稳当当的，人家偷不走、也抢不走！

每个人在职业拓展中，都需要集中力量不停地修炼自己的独门绝技。

将改变进行到底

将改变进行到底

时代在发展，企业必须以变应变，员工也必须要有创新能力，才能在竞争中不断前进。不管是在哪个阶层、哪个部门的员工，都要接受环境不断变化的现实，都必须意识到：我们面对的未来世界，是一个充满竞争的世界，这种竞争，主要是创造力和创新能力的竞争。创新精神体现了公司员工在变化中求生存，在变化中求发展的不懈追求和努力。

全球各地，各行各业的企业都面临着同样一个重大课题，即如何释放创新的巨大潜力。现代企业的员工要在纷繁多变的不平衡的市场经济中寻找企业发展和获利的机会，没有强烈的创新意识是不可能成功的。所以，现实要求职场人士要敢于打破常规追求新意。

企业员工必须以“以变求胜”的态度去关心企业，这其实就是一种变革思维，而且这种变革思维应该贯穿工作的始终，贯穿职场生涯的始终。当一切都顺利时，人易于陷入安逸的生活方式，失去追求新生活的热情。这是人的非常自然产生的心理状态，但用这样的思维方式无法跟上社会变革的步伐。

在一般情况下，人们总是惯用常规的思考方式，因为它可以使我们在思考同类或相似问题的时候，能省去许多摸索和试探的步骤，减少精力的耗费。但是，这样的思维定式往往会使人被旧的思维模式束缚住，难以进行新的探索和尝试。

正如一位心理学家说过的：“只会使用锤子的人，总是把一切问题都看成是钉子。”就好像卓别林主演的《摩登时代》里的主人公一样，由于他的工作是一天到晚拧螺丝帽，所以一切和螺丝帽相像的东西，他都会不由自主地用扳手去拧。

如果总是用思维定式来看待事物的话，那我们也就真的成了傻瓜。因此，我们必须打破常规，学会变通。看事物不能用一种眼光，

要多角度、多方面地去观察，从常规中求新意。

当代著名趣味数学家马丁·加德纳曾经说过：“有些题动用传统的常规方法去理解确实很困难，但如果放开思维打破常规，灵机一动，问题顷刻迎刃而解。”

作为职场中人，要保持长期的竞争力，就必须常变常新，紧随时代和科技变化的脚步，更新自己的知识储备，拓展自己的思维空间，并将这样的改变长期保持下去，将这种改变进行到底。

同样，我们知道“唯一不变的就是变”，所以，任何企业要想在商海里拥有一席之地，并稳固自己的地位，就不能拒绝改变，否则等待他们的只能是噩梦。

企业作为一个经营运作体，靠获得利润来维持发展，每家公司都需要用常新的眼光关注这个世界的动态，以便采取相应的措施，谋求拓展。只有不断地创新，公司才能跟得上时代的步伐，才能得到发展；不创新，企业就没有生命力。因此，公司的每个职工都应该是创新之人。

小马是公认的好同事，年年工作量都名列前茅，可是两次晋升的机会都没有他。先后提升的两个同事资历没他深，工作量也比他少，不用说他心里当然不服，其他同事也为他愤愤不平。公司经理知道后向大家表达了自己的看法：他认为小马虽然工作态度很好，踏实肯干，但是从无创意，在市场不断变化的环境中，只有踏实肯干是不够的，思想古板只会使企业停滞不前，这样最终只会被淘汰出局。

思想无创意不能不说是个遗憾，小马只能被动地等待上司分配工作，无意主动出击，而有开创精神的员工，能积极主动地向市场寻找需求，就能够主动把握自己的职业命运。

有人认为，我只是小职员，没有什么创新能力，最好领导说什么就是什么，越听话领导越喜欢，甚至越没有脑筋，越让领导放心。其实这也是错误的，如果你对领导的意图执行起来没有任何创造精神，

你在工作上没有任何主动精神，那么久而久之，再开明的企业领导也不会喜欢你的。

作为员工不要把创新看成是与自己无关的高深莫测的困难的事情。人人都能做到创新，只要我们把所学的知识不断用于工作中，就一定能进行技术创新、服务创新。

海尔洗衣机事业部2001届大学毕业生肖金亭，在车间实习时发现，生产全塑一体滚桶洗衣机时，安装轴承座上的滚桶时效率非常低。原来，在轴承座压装夹具上有三道支撑桶体的固定板，这种桶体只能刚刚卡住边儿。操作工在放桶体时需要非常小心、慢慢地放，有时候甚至还需要调整两三次，极大制约了生产效率的提高。

经过观察测量，肖金亭向分厂提出了建议：改进压装夹具，把支撑桶体的固定板加宽。这条建议一提上去便得到了技术部门的认可：此建议可行。建议采纳后，极大地提高了操作速度和质量。

可见，创新不难，关键要有一颗创新之心。只要在工作中有一双“问题眼”，认真体会研究，就一定能找到解决问题?创新方法。

无论是企业还是员工，想要在激烈的竞争中立于不败之地，就必须随时作出改变，将改变形成一种习惯，长期坚持下去。这样才能走在别人的前头，对问题作出提前的反应，才能确立自己的优势地位。因此，若想领先一步，就需要将改变进行到底。

企业必须以变应变，员工也必须要有创新能力，才能在竞争中不断前进。

改变思路才会有出路

第二章思维改变一点点——学会灵活应对

古人云：君子日有三变。意思是说，君子一日三思，次次不同，次次都有新的见解。现代人说，我思故我在，我变故我在，我进故我在。诚然，思维是行为的先导，变化、发展是人的一种内在的、独特的要求，但只有不断地改变思维，使自己的思维更加与客观条件相适应，你才能触摸到命运的脉搏，与成功更加亲近。所以，要想在工作中有所突破乃至如鱼得水，就要学会从改变思维开始，一步步地走向成功的彼岸！

改变思路才会有出路

思路决定出路，有什么样的思路就有什么样的出路。

今天，人们都已经熟悉了逆向思维这种方式，但到了实际工作中，人们还是习惯于常规思维。因此，实际工作中很多可以解决的问题，也就被人们看成无法做到、难以解决的问题。

很多人很容易陷入一种工作思维定式里去，总是按着一种思路去解决工作中遇到的问题。一旦陷入这种工作思维定式里，工作就谈不上创新和改进。我们不妨自问：是你的管理者熟悉你的工作，还是你自己熟悉你的工作？每一个改革或改良，未必是什么大的动作，但这个小动作可能会有很大的收益。如果不是非常熟悉这些东西，怎么可能进行改进呢？每个人自己都最熟悉自己的日常工作，而不是领导者。所以说，在一个企业或单位里，改革的主要力量来自哪里？不是来自于管理者，而是来自于员工自己。因为你对自己的工作最熟悉、最有发言权。

天津的一个摩托罗拉工厂，有一组流水线上的工人，不断地进行改良和创新，把一个流程从两个多小时缩短到一分半钟！原来的BP机板是整个的，要切开以后再焊接，他们把第一步改成先焊接再切开，因为这样可以用机械手一次性焊成，缩短了时间。之后，他们不断改

进，每一步都只有非常小的改变，也只有非常小的进步，但是每一步都很坚实，最后的结果是把流程从两个多小时缩短到了一分半钟。后来这一组工人受到了摩托罗拉总部的奖励，并前往美国向全球的其他摩托罗拉工厂介绍经验。他们的经验在摩托罗拉内部得到了推广，极大地提高了生产率。

天津摩托罗拉工厂的绩效改变无疑是非常惊人的，而这个惊人的绩效的改变不是来自多么大的改革，而只是来自于一小步、一小步的改变。

“如果你讨厌一个人，那么，你就应该试着去爱他。”善于改变自己的思维，不按照常理去想问题，就会取得非同一般的成效。这就是说，换一种思维方式，就能够化解问题。只要肯动脑，垃圾也可能会成为黄金。

每个人最大的敌人是自己，是自己的思维，是自己的思维定式，这样导致很多发展机会的流失。其实，改变这种思维定式也不需要你做出多大的牺牲，只是从生活习惯和工作习惯的小事入手，一点点改变就可以。比如，很多上班族很容易把早上起床的时间固定在再不出门就迟到了的时间点，结果发现总是没有时间吃早餐，上班也总是踩着点儿，还老是一副急匆匆的样子。其实，只要早起10分钟，这些问题就很容易被解决掉。

美国康奈尔大学威克教授做过这样一个试验：拿一只敞口玻璃瓶，瓶底朝光亮的一方，然后放进一只蜜蜂。蜜蜂在瓶口反复朝有光亮的方向飞。它左冲右突，努力了多次，都没有飞出瓶子。尽管这样，它还是不肯改变突围方向，仍旧按原来的方向去冲撞瓶底。最后，它耗尽了气力，累死了。

接着，教授又放进了一只苍蝇。苍蝇也向着有光亮的方向飞，突围失败后，又朝各种不同方向尝试，最后终于从瓶口飞走了。

很多员工就像那只看似勤劳的蜜蜂，忙碌的背后很可能只是徒劳无功，至少对事业的成功是没有太大帮助的。其实，只是需要稍微改

变一下方向，逃生的出口就在身后不远处。它最后把自己累死在完全没有希望的努力上，那相对于结果来说，它的工作完全是无效的，做的都是无用功。

对每个员工来说，一点儿小小的改变都可能会给工作结果带来很大的提升。许多员工都以为创造都是大的举动。事实上，“四两拔千斤”的事经常发生，每一个小小的改进，都可能会大大影响绩效。在现实工作中，也经常有这样的例子：在工艺上或在整个工作流程中，一个非常小的改变可能会对最终的结果产生非常大的影响。所以不要忽略这些小小的改进。

有时候，人只要稍微改变一下思路，命运的前景、工作的效率就会大为改观。每一个员工都要明白这样一个道理：一点点改变就意味着获得一次机会。要善于从创新思维中给自己赢得机遇，从而创造出柳暗花明的奇迹。相反地，一个按着同一思路工作的员工，他的工作业绩也总是在不大的范围内上下浮动，因为总是重复使用相同的方法，其结果也就可想而知了。但是，事物是不断发展变化的，没有包治百病的灵丹妙药，也就不可能只用一种方法、一种思路解决不同的问题。一个墨守成规的员工显然是无法适应现代社会的需求，即使勉力为之，也难以有所成就。很多员工总是抱怨自己的薪水低，自己的职位低，自己的成就不如别人，那么与其抱怨，还不如找找问题的根源，试着改变一下努力的方向，事情就会有大的转机。因此，当我们的努力迟迟得不到结果的时候，或者远离我们的预期的时候，就要学会改变，因为，哪怕只取得一点点进步，都可能起到决定性的作用。

有了心胸才能容纳思想，有了思想才有智慧；

有了智慧才有思路，改变思路才有出路。

创新思维的魔力

创新思维的魔力

成功的关键不仅仅取决于努力，如果你拥有独辟蹊径的创新思维方式，把看上去似乎与成功毫无关联的东西变成了成功的条件，那么你也一样能成功。

我们每一个人都在思考着自己怎样才能取得成功富足起来，但是我们一直都在忙忙碌碌地做着普通人做的事情，挣着微薄的薪水，时间久了，创造性便丧失了。即使想去创造财富，也总是难以找到出路，那是因为我们的想法始终停留在一个表象的世界里，只能一成不变地从问题的最原始角度看问题。

不论什么难题，如果按照习惯的模式去解决，肯定只能得到习惯的答案，但如果你能思维创新、独辟蹊径，找出问题的关键，便会豁然贯通。

巴黎有一位漂亮女人，大选期间有人企图利用她的美色来拉拢一位代表投票。为了选举的公正，必须尽快找到这位美人，及早制止她的行动。但由于地址不详，担任这一寻找任务的上校经过24小时的努力，仍未掌握她的踪迹，急得坐卧不安。

这时，戈特尔上尉来访，当即表示愿帮上校这个忙。上尉转身上街，找到一家大花店，让老板选一些鲜花，并让其帮助送给那位女人。老板一听美女的名字，把鲜花包装好后，举笔在纸上写下这位女人的地址，上尉轻而易举的获悉了这个女人的住处。

上校用24小时都未能找到的地址，上尉只用半个小时就解决了。

显然，上校用的办法是惯常的户籍查询、布控寻访等方式，故而费时费力而难见成效。上尉用的是创造性的思维，他的思路是：美女——知名——鲜花——花店，即美女受人爱戴，识之者众多，送花者如云，花店常光顾其门，熟知其地址。上尉思维的“终端目标”是美女

的地址，那么，谁知道她的地址呢？显然是常光顾其门者——在公共人员中，送花人应是首选，因为美女总是与鲜花联系在一起的。

这里的关键是找到一个中介点——鲜花店，这是上尉的高明之处。利用中介点拉近与目标的距离，这是破除习惯的重要路径。

一方面，缺乏创新思维的原因是对已知东西的固守。德国生理学家贝尔纳有句名言：“构成我们学习最大障碍的是已知的东西，不是未知的东西。”

一般人都具有正常的思维能力，但一般的思维不一定能产生创造力。创新思维与一般思维尤其是逻辑思维大不相同。

创新思维指的是开拓、认识新领域的一种思维，简单地说，创新思维就是指有创见的思维，是人们在已有经验的基础上，从某些事实中更深一步地找出新点子，寻求新答案的思维。

创新思维是潜伏在你头脑中的金矿，它绝不是什么天才之类的独特力量和神秘天赋。创新思维运用于你的头脑，可以顺利解决大到宏伟的计划，小到日常纠纷中的难题。

一个人从小学到大学接受的基本上是逻辑思维。逻辑思维是在现有知识、经验之内的思维活动，虽然它也可以导致一些发现、发明，但是，它们一般都拘泥于已学过的知识，只是在某个范用内按照已知的规律进行判断和推理，从中得到出一些结论。

而创新思维与逻辑思维相比，不同点主要在于它具有新颖性、独创性及突破逻辑思维的严谨性。与逻辑思维不同，创新思维是要突破已有的知识与经验的局限，常常是在看来不合逻辑的地方发现隐秘。创新思维在很大程度上是以直观、猜测和想象为基础而进行的一种思维活动，光凭逻辑思维是不能使一个人产生新思想的。有人说：“对科学行动与积累进行逻辑分析实在是科学发展的一大障碍。科学家越推崇逻辑，他们推理的科学价值就越低，这样说是绝对不过分的。逻辑学所关心的是正确性和确实性，与创新思维完全无关。”这一论点虽有一定局限性，但却能说明创新思维与逻辑思维是完全不同的。

另一方面，凡事切忌一根肠子通到底，可以试着转个方向，换个角度，你会有好的发现、大的收获。

兰德为了满足他女儿的要求，同时也是为了他的理想，他向有摄影经验的人请教，询问是否有一种方法，可以在拍完照之后立刻看到照片。在得到否定的回答后，他仍然锲而不舍地追求着。

最后，他经过不断地研究、试验，终于实现了自己的理想，这种相机的作用完全依照女儿的希望，因而，兰德企业就此诞生了。如果兰德认同他人的想法，绝不会发明出这种同时显影的照相机。正因为他打破了他人的常规思维，开辟出了自己的新路子，终于走上了创新的成功之路。

任何一个有创造成就的人，都是战胜常规思维的高手，他们不被过去的思维所困扰，能突破常规思维的束缚，取得创新成果。

要善于思考、敢于否定前人，培养提出问题的能力。学习新知识不能完全依靠老师，也不能盲目迷信书本，应勇于质疑。

勇于提出问题，这是一种可贵的探索求知精神，也是创造的萌芽。创造的机制是：由于知识的继承性，在每个人的头脑里都容易形成一个比较固定的概念世界，而当某些经验与这一概念世界发生冲突时，惊奇就开始产生，问题也开始出现。而人们摆脱“惊奇”和消除疑问的愿望，便构成了创新的最初动力，因此“提出问题”是创新的重要前提。

如何保持思考创新，直接关系到一个人的事业成败，因为只有创新才能激活自己全身的能量，才能更好地投入到事业中。在日常生活中，每个人都是投石问路者，或难或易、或明或暗、或悲或喜，仿佛不停地挣扎在一个个“陷阱”之中。因此，有效的创新会点击出人生的火花，成为突出生存的梦想和手段。谁有创新思维，谁就会成为赢家；谁要拒绝创新，谁就会平庸！这就是说，一个有着思考创新习惯的人，绝对拥有闪亮的人生！

邹衡教授说过：“为什么有那么多人不能拯救自己而陷入痛苦的挣扎中呢？就是因为他们有健康的身体，却无健康的大脑，没有认真思考的能力，完全不能根据自身条件和时机寻找一条有创意的道路。创新思考是你在百般无奈时、沉思默想时意外的发现，是一种细致的观察，是一种才智的爆发！”

一位教师说过：“考试的时候，你们把我讲的内容全部复述出来，最多也只能得‘良’，我要的是你们自己的思想。”这种学术上的包容不仅开拓了学生的思维，影响到他们的学生时代，而且对他们日后的工作思路和方法都是一个启迪、一份宝贵的思想财富。

如果你想成功，一定要养成思维创新的习惯，因为它是成大事的催化剂。

成功不容易，找个成功的途径更不容易。对于一个有着卓越思维素质的人来说，追寻成功的这程，就像在读一本艰涩难懂的书，别人没有读懂，而自己却读懂了。这样，自己就可以完全避免挣扎于“千军万马过独木桥”的竞争漩涡，完全可以瞄准市场需要的空缺所在，抓住有利的时机，独树一帜、另辟蹊径，从狼烟四起的竞争之中寻找另一片天地。

创新思维可以让你避免挣扎于“千军万马过独木桥”的竞争漩涡，从而独树一帜、另辟蹊径，从狼烟四起的竞争之中寻找另一片天地。

比别人多想一点点

比别人多想一点点

想象力从某种意义上说就是创造力，是每个人自己的财富，是每个人在这个世界上唯一能够自己绝对控制的东西。财富专家拿破仑·希尔曾对想象力的定义有着独特的诠释。他说，想象力好像橡树从橡实发展成长起来的，小鸟从卵中沉睡的细胞逐渐成长起来的。你的物质成就也将从你在想象中创造的组合计划中成长。首先出现的是思想，然后再把这个思想和观念与计划组织起来。最后，就是把这些计划变成事实。你将会注意到，一切是从你的想象开始的。财富也不例外。

每个人都拥有想象的空间，只是有的人从来都不光顾这个尘封的世界，任由思维荒废，久而久之，想象力变得匮乏、僵直、枯涸了。其实，当你走在大街上，当你在看一部电影、当你处在一个陌生的环境的时候，你的想象力随时会爆发，让你欲罢不能。那么，为什么我们不能合理地去运用呢？去拓展想象力的空间呢？把想象空间拉大、扩充，或许财富就离你不远了。

有一个农民，当地人都说他是个聪明人。因为他爱动脑筋，所以常常花费比别人更少的力气，获得更大的收益。秋天收获土豆后，为了卖个好价钱，大家都先把土豆按个头分成大、中、小三类，每家都起早摸黑地干，希望快点把土豆运到城里赶早上市。而这个农民却与众不同，他根本不做分捡土豆的工作，而是直接把土豆装进麻袋里运走。他在向城里运土豆时，没有走一般人都经过的平坦公路，而是载着装土豆的麻袋，开车跑一条颠簸不平的山路。这样一路下来，因为车子的不断颠簸，小的土豆就落到麻袋的最底部，而大的就留在了上面，卖的时候大小就能够分开了。这样，他的土豆总是最早上市，因此，他每次赚的钱自然比别人家的多。他的创造就来自于他的想象力。

在创新的过程之中，知识的贫穷并不可怕，可怕的是想象力的贫乏。爱因斯坦说：“想象力比知识更为重要。可以这样说，人的一切发明与创造都源于想象力。充分展开你的想象，才能够在工作和生活中有与众不同的想法，也才能有与众不同的收获。

一位年轻人乘火车去某地。火车行驶在一片荒无人烟的山野之中，人们一个个百无聊赖地望着窗外。前面一个拐弯处，火车减速，一座简陋的平房缓缓地进入年轻人的视野。也就在这时，几乎所有乘客都睁大眼睛“欣赏”起寂寞旅途中这道特别的风景，有的乘客开始窃窃议论起这座房子。年轻人的心为之一动，返回时，他中途下了车，不辞劳苦地找到了那座房子。主人告诉他，每天火车都要从门前“隆隆”驶过，噪声实在让他们受不了，房主早想以低价卖掉房屋，但多年来一直无人问津。不久，这位年轻人用3万元买下了那座平房，他觉得这座房子正好处在列车转弯处，火车一经过这里时都会减速，疲惫的乘客看到这座房子时，精神就会为之一振，那么这所房子用来做广告是再好不过的了。很快，他开始和一些大公司联系，推荐房屋正面是一面极好的“广告墙”。最终，可口可乐公司看中了这个广告媒体，在3年租期内，支付年轻人18万元租金。这就是突破常规、跳出惯有的思维习惯，想别人所不想，干别人所不干。

因此，每个人最需要的就是打开想象的大门，让想象的翅膀尽情飞翔。我们需要事业的成功，但是，激烈的竞争和压力让职场中人不堪重负，似乎忘记了如何去想象，更多的都只是按部就班地去工作。很难想象，这样的工作状态和想法能够带来梦想的成功。这个世界上，创新就是成功之门。每个人在日常生活中都会形成某种程度上的思维定式，以后再改变这种思维定式就不是件容易事了。看到牙签，就想到了是竹子做的，殊不知韩国人用土豆淀粉制作的牙签不仅可以用来剔牙，而且还可以用来吃。据报道，启发韩国人生产能吃的牙签，是因为当时有些养猪场的猪吃了酒店混进竹子牙签的残羹剩菜，

常有伤猪现象，于是一些聪明人就改用土豆淀粉制作牙签了。多么有趣而有益的创意！

商场的逻辑首先就是：心有多大，舞台就有多大。在中国，众多的企业不是被撑死的，而是饿死的，职场打拼甚至比写作还需要想象力，因为钱每个人都想赚，没有一点神通，如何像八仙一样过海？

心都到不了的地方，脚就永远不会到。在别人看来许多所谓的奇迹，其实对于一些人来讲，是水到渠成的事情。比如，麦当劳的创始人雷·克洛克，在他之前，谁能想到能有麦当劳连锁餐厅在世界各地拔地而起？再比如陈天桥，仅靠着网络游戏就风生水起，令很多老江湖们自愧不如。还有江南春，通过在楼宇里做广告，也一飞冲天。他们的成功都是想象力的成功。

做任何一件事，都会有很多种选择，哪一种才是最正面的？要发挥想象力，不断地超越自我。不少员工总认为自己是正确的，比较偏执，牢骚满腹，夜郎自大，不知反省，他们固守着自己的想法，而不去寻找最好的路径。为了找到最佳解决方案，卡莉曾不惜打破惠普公司的先例，坐飞机到处去调查，会见客户，她说：“你永远有更好的思路去寻找。”

罗特是美国一家制瓶厂的设计师。有一天，他的女友穿了一套膝盖上面部分较窄，腰部显得很有魅力的裙子来厂里看他，一路上，人们频频回头欣赏着这条裙子。

罗特也注意到这条裙子，他越看越觉得线条优美。他想，要是制成这条裙子形状的瓶子也许销路不错。想到这里，他马上转身跑回设计室，连声“再见”也没说。女友也感到奇怪，很不高兴地独自走了。

罗特回到设计室就在图纸上画了起来。后来，这种瓶子制造出来以后，不仅外形美观，而且里面的液体看起来比实际分量要多。

没过多久，美国可口可乐公司看中了这种瓶子，并且以600万美元的高价购买了这项专利权。

许多东西的发明都是得益于另一东西的启发，因此，要想有所成就，须培养由此到彼的想象能力。

一位著名的心理学家福尔莫斯博士说，大约95%的人都是在进行发散性的、不连贯的思维，只有大约5%的人能明确思考的方向，并最终能得到确定的结论。

习惯将眼睛盯在脚面前的人，他看到的只是一片空白，而善于联想的人，他看到的却是无尽的商机。

无论是在工作还是生活中，每个人都要做个善于想象的人，这样你才会给自己的工作和生活带来更多的惊喜和可以预期的成就，让梦想和理想因为想象变得更加接近和真实。

习惯将眼睛盯在脚面前的人，他看到的只是一片空白，而善于联想的人，他看到的却是无尽的商机。

换个角度想问题

换个角度想问题

成大事者在遇到难题时善于换位思考，即从另外一个角度重新审视自己和环境，以便找到新的人生机遇和突破点。这就是说，换位思考是成功者的手段之一。

很多人不敢创新，或者说不愿意创新，是因为他们头脑中关于得、失、是、非、安全、冒险等价值判断的标准已经固定，这使他们常常不能换一个角度想问题。

举一个例子，假如有一人有100%的机会赢80块钱，而另外一个人有85%的机会赢100块钱，但是有15%的机会什么都不赢。在这种情况下，这个人会选择最保险安稳的方式——选择80块钱而不愿冒一点险去赢那100块钱。可如果换一种方法来设定这个问题，一个人有100%的机会输掉80块钱，另外一个人可能是有85%的机会输掉100块钱，但是也有15%的机会什么都不输。这个时候，人们都会选择后者，赌一把呗，说不定能少输点儿。

这个例子使我们明白，平时我们之所以不能创新，或不敢创新，常常是因为我们从惯性思维出发，以致顾虑重重，畏首畏尾，而一旦我们把同一问题换一面来考虑，就会发现很多新的机会、新的成功。

著名的化学家罗勃·梭特曼发现了带离子的糖分子对人身体是很重要的。他想了很多方法以求证明，都没有成功。直到有一天，他突然想起不从无机化学的观点，而从有机化学的观点来看这个问题，才得以成功。

当然，作为在平凡生活中追求财富和梦想的普通人，换一个角度想问题的方法所取得的成效，不亚于科学家们的新发现。

麦克是一家大公司的高级主管，他面临一个两难的境地，一方面，他非常喜欢自己的工作，也很喜欢跟随工作而来的丰厚薪水——他的职位使他的薪水有只增不减的好处。

但是，另一方面，他非常讨厌他的主管，经过多年的忍受，最近他发觉已经到了忍无可忍的地步了。在经过慎重思考之后，他决定去猎头公司重新谋一个别的公司的职位。猎头公司告诉他以他的条件，再找一个类似的职位并不费劲。

回到家中，麦克把这一切告诉了他的妻子。他的妻子是一个教师，那天刚刚教学生如何重新界定问题，也就是把正在面对的问题完全颠倒过来看，不仅要跟你以往看这问题的角度不同，也要和其他人看这问题的角度不同。她把上课的内容讲给了麦克听，这给了麦克以启发，一个大胆的创意在他脑中浮现。

第二天，他又来到猎头公司，这次他是请公司替他的主管找工作。不久，他的老板接到了猎头公司打来的电话，请他去别的公司高就。尽管他完全不知道这是他的下属和猎头公司共同努力的结果，但正好这位老板对于自己现在的工作也厌倦了，没有考虑多久，他就接受了这份新工作。

这件事最奇妙的地方，就在于主管接受了新的工作，结果他目前的位置就空出来了。麦克申请了这个位置，于是他就坐上了以前他主管的位置。

这是一个真实的故事，在这个故事中，麦克本意是想为自己找一个新的工作，以躲开令自己讨厌的主管。但他的太太教他换一面想问题，就是替他的老板而不是他自己找一份新的工作，结果，他不仅仍然干着自己喜欢的工作，而且摆脱了令自己烦恼的主管，还得到了意外的升迁。

一些专家在研究汽车的安全系统如何保护乘客在撞车时避免受到伤害时，最终也是得益于换一面解决问题。他们想要解决的问题是，在汽车发生冲撞时，如何防止乘客在汽车内移动而受伤——这种伤害常常是致命的。在种种尝试均告失败后，他们想到了一个有创意的解决方法，就是不再去想如何使乘客绑在车上不动，而是去想如何设计

车子的内部，使人在车祸发生时最大程度地减少伤害。结果，他们不仅成功地解决了问题，而且开启了汽车设计的新时尚。

换个角度，就换了一种思维，就打破了自己的习惯思维和固有思维，这样，必然会有不一样的结局出现。美国在西部大开发时，传闻加州一带有金山，于是来自五湖四海的人，抱着各种各样的目的蜂拥至此，掀起了美国有史以来最大的一股淘金热。有一个人也随大流至此，很快他发现，凭一己之力，淘到金子的概率微乎其微，不如在淘金者身上做点生意，结果是，很多变卖家产去淘金的人到头来落得个两手空空，而这位仁兄却靠从淘金者身上赚来的钱发家致富。

在现实的生活中，当人们解决问题时，时常会遇到瓶颈，那是由于人们只在同一角度停留造成的，如果能换一换视角，也就是我们一直在说的换一面考虑问题，情况就会改观，创意就会变得有弹性。记住，任何创意只要能转换视角，就会有新意产生。

横看成岭侧成峰，远近高低各不同。

寻求新角度

寻求新角度

我们常常会遇到难以解决的问题，有的人会选择放弃，有的人会选择不达目的不罢休，而有的人会改变思路，寻找解决问题的新角度，毫无疑问，最后一种人是最有可能解决问题，并有大的收获的人。

遇到难以解决的问题，与其死盯住不放，不如把问题转换一下，化难为易，达到解决问题的目的。聪明人可以把复杂问题简单化，不聪明的人可以把简单的问题复杂化。事实上，解决复杂问题时能够化繁为简，就体现了一种新的视角。“曹冲称象”中，曹冲之所以能够把称大象这么一个复杂的困难问题变得简便易行，关键是他把“称大象”变成了“称石头”。

把自己生疏的问题转换成熟悉的问题，开启了另一个视角，就会产生一条新思路。

19世纪末，法国园艺学家莫尼哀要设计一种坚固的花坛，然而，他对建筑结构和建筑材料一窍不通。于是他把花坛的构建转换成植物的根系来作为切入点。植物根系盘根错节，牢牢地和土壤结合在一起。他把土壤转换为水泥，把根系转换为一根一根的钢筋，并用水泥包住钢筋，结果不仅建造出了新型的花坛，而且发明了钢筋混凝土。

把不能办的事转化为能办的事，我们就多了一种观察和解决问题的新视角。其实寻求解决问题的新角度可以有很多的方法。比如：可以思考让产生问题的条件发生改变，也就是思考如何通过改变事物存在与发展的决定条件，使其随之发生适应某个问题的某种变化，从而获得解决问题的办法或启示。例如过去用冰箱都是冷冻室在上面，冷藏室在下面。日本夏普公司进行了换位思考，发现用户对冷藏室用得较多，还是放在上面方便。于是设计时换了个位置。但由于冷空气往下走的特性，改变设计后冷冻室的低温不能很好地利用，比较费电。

但研究者又思考，如果想办法让冷空气往上走问题不就解决了吗？于是，在冰箱内安上排风扇和通风管，把下面的冷空气提升到上面的冷藏室。经过条件转换思考，新型电冰箱既使用方便，又保留了原来省电的优点。受到了用户的欢迎。

日本一家庭主妇煎鱼时发现鱼肉总是粘锅，煎好的鱼铲起来很费事，而且鱼也容易碎掉。她通过换一下加热位置在锅盖上安装电阻丝，发明了煎鱼不糊的锅。

一个小村镇内只有两个理发店，甲店很脏，地上都是头发，乙店很干净地上不见头发。在这种情况下，某人通过换位思考，仍然去了甲店理发，他的理由是地上头发多的理发店，说明顾客多，自然是因为理发师头发剪得好。

另外，寻求解决问题的全新视角，也是解决问题行之有效的好办法。这就需要你努力从众多的新角度去思考某一事物或问题，以便获得更多的新认识，提出更多的解决问题的新办法。

美国密歇根州詹姆斯敦小学的一位教师曾让每个学生都给当地企业写一封信，提个尽可能荒谬的要求。小学生凯特于是写信给当地的一家快餐连锁店说，她希望能终身吃炸鸡，因为这是她的最爱。结果这家快餐店竟答应了凯特的要求，因为连锁店老板觉得凯特把这家店的食物当做自己的最爱是他们的荣幸，从凯特的视角看来是荒谬的要求，店老板以新的视角却是对他们食物的钟爱。

某班的学生去农村劳动，甲生说发现白菜上有虫子，想把它弄下来踩死，免得白菜叶子受损，问老师对不对？老师答对！乙生说：老师，虫子是有生命的，不应该踩死它。老师也答对！丙生听了很不理解，便问老师，两个人意见相反，总有一对一错，为什么说他们两个人都对呢？老师答对！三个人都对，这就是因为从不同的视角看问题，结果不同。

脑筋急转弯的思考方式就是寻找新视角，结果往往出人意料，却又在情理之中。

例如有个人站在20层的窗台上往下跳，下面没有保护设施，他身上也没有穿帮助滑翔的东西，跳下后却没有摔死，也没有摔伤，这是为什么？答案是向室内跳。

有这样一次考试，30道题，答题时间是10分钟。按正常的思维，这是无法完成的一次考试。最后只有5个同学完成试卷：1~28题全部未做，仅回答了最后两个问题。原来，第28题的内容是：前面各题均无须回答，只要求做好后两题。这5位同学答卷过程中未按部就班地从前往后做题，而以新视角找到了完成试卷的途径。

寻找解决问题的新角度本身就是一种创新，一种改变，所谓“退一步海阔天空”，很多时候就是这么看似不起眼的一步，就可能令局面大为改观，让我们看到“柳暗花明”的一片新天地。

把“称大象”变成“称石头”，改变就只需要这么一点点。

把自己放在机会多一点的地方

把自己放在机会多一点的地方

机会是成就一件事情的外部条件，在很多时候甚至起着很重要的作用。但是，要看到，机会不是必不可少的，也很少老是能撞上大运，倒是可以运用自己的创造性思维自己创造出来的。成功者和普通人有一个明显的区别，那就是成功者从来不说自己运气不好，缺乏机会，因为对他们来说，运气可有可无，也不用等机会自己送上门来，他们自己会利用自己的创造性思维创造自己想要的机会。或者说，成功者善于把握创造机会的条件，那就是知道把自己放在机会多一点的地方。相反地，普通人总是很容易把失败的原因归咎到没有运气，缺少机会，终其一生默默无闻。

许多人抱着固守的习惯思维，因为等待机会降临而错失了不少成功的时机。

从前有一个老人，生活非常困苦。有人问他：你的境遇为什么这样不好？老人回答：我的机会不好！我活了这么多年，从没有碰到过一次好机会。

现在仔细想一想老人的话，他一生的贫困也就是理所当然的了。碰机会的人，结果往往是终生贫困的，更不会成为一个成功的人！

与其说这种人在碰机会，倒不如说他在等机会。

一个等字，多少岁月都在等待中消逝了呢？

人生有多少岁月？

比尔·盖茨用10年时间创造了庞大的商业帝国。

你呢？

难道真要虚度10年，才懂得后悔吗？

说什么机会好是好，就是难碰到，说什么机会可遇而不可求，这都是以一种被动的态度来对待机会的。

持这种观点的人，恐怕机会十之八九与他们无缘，成功与他们无缘。

这就是因为缺乏创造思维和创造精神的人，不仅不能创造自己的一生甚至一旦机会出现时，由于没有准备好头脑，而使机会从自己的眼皮底下溜掉了。

莫等闲，白了少年头，空悲切！

萧伯纳曾说过：人们总是把自然的处境归咎于机会不好，太过相信机会。在这个世界上取得成功的人，是那些努力寻找他们想要的机会的人，如果找不到机会，他们就自己创造机会。

萧伯纳说他不相信机会，实际上他不相信那等来的机会而相信自己创造的机会。

无论是过去或现在，那种仍然出现的机会是不多的，而绝大多数的机会是争取来的，是创造出来的。

你的一生也在创造中诞生，抛开顾虑，把自己放在最容易创造机会的地方，充分发挥你的创造性思维，去创造你辉煌的一生吧！

跨出第一步，闯进机会的网络之中，任由机会把你带到遥远的地方去。不要怕，因为机会往往在不怕的人面前出现。一个机会，就足以改变你一生。

问题是，你有没有充分发挥你的创造性思维，好好创造这个机会，并捕获这个机会。

现年32岁的路易斯·休特，他对创造机会的诠释是“替自己的才华安装聚光灯”。

他认为人应该在让大家看得到的地方工作，并尽力让自己的才华在众人之中突显出来。

路易斯指出现在这个时代，能人辈出，但许多人空有才华而无人赏识，就这样平平庸庸地度过了一生，令人为之惋惜！

他则不同，他绝不甘心被人忽视。于是，一开始他便将自己安排在容易创造机会的地方。

休特为能达成自己的人生计划，首先在学校里主修法律，一方面他认为以此为业既安全又可靠，另一方面他认为作为一名律师可以有许多机会在众人面前展露自己的才华。

因此，就在这种思维和观念的支持之下，他以十分优异的成绩毕业于佛罗里达州立大学。

他的学业并没有白费，毕业之后，他便马上进入塔拉哈希市一家法律事务所工作。

关于实务方面，他把积极参与社会活动作为自己的行动方针，没有多久时间，他便得到青年商会、军人组织等团体的认同。如此热烈参与社会活动的结果，使他获得了第一次发展机会。

他在事务所工作不到一年的时间，即被塔拉哈希市的人们公认为最有才华的年轻有为的法学家，因此他在24岁时就被任命为该市的法院推事。直至今日，在佛罗里达州，他仍然是最年轻的法律推事纪录保持人。

这项职位，使他在当地的声望愈来愈高，州政府对他也颇为器重。

3年后，他的第二次发展机会也翩然降临。

此时的他又成为全州人所瞩目的对象，但他并不以此满足，他知道自己仍然有发展的机会，并深信在周围的人群当中会有人带领他走向成功的另一座高峰。

果然不出其所料，在注意他的人群里，美国最成功的年轻企业家路易斯·M. 沃弗逊也在其中。

两个人志同道合，经介绍认识之后，很快就变成了好朋友；

3个月后，休特非常自信地告诉沃弗逊说：你恐怕不知道有一天，我将成为你们那伙人中的一份子。

沃弗逊更想象不到的是那一天竟然这么快就来临。

3年后，在休特30岁那年，他被沃弗逊任命为总公司的助理总经理。

这个穷人求之不得的天大机会，就是休特六年来不断显露自己才华的结果。在沃弗逊的世界里，休特的事业快速成长。

一年以后，他成为该公司的副总经理；没隔多久，他又成功经营着世界排名数一数二的庞大企业。

路易斯·休特的成功，证明了使自己暴露在公共场合中，自己的才华成为众人有目共睹的事实是多么重要。

路易斯·休特的成功，给我们的启示就是：他从不认为自己是天才或超人，而只认为自己不过是将与生俱来的能力发挥十二分，并且努力勤勉地工作，使自己置身于更美好的境遇中。这一切首先是他改变人们固有的等机会的习惯思维，而积极发挥自己的创造性思维，积极地创造自己想要的成功机会的结果。更有一点值得我们学习和借鉴的是：随着人们观念和思维的变化，“酒香不怕巷子深”的思维已经有些和时代脱节了，在广告满天飞的年代，把金子放在容易被人发现的地方，能更快体现它的价值。

把金子放在容易被人发现的地方，能更快体现它的价值。

学会重点思维

学会重点思维

抓住了主要矛盾，解决问题就变得容易多了。

卡尔森是一个具有重点思维习惯的人。他1968年加入温雷索尔旅游公司从事市场调研工作，3年以后，北欧航联出资买下了这家公司，卡尔森先后担任了市场调研部主管和公司部经理。他由于熟悉了业务，并且善于解决经营中的主要问题，使得这家旅游机构发展成瑞典第一流的旅游公司。

卡尔森的经营才能得到了北欧航联的高度重视，他们决定对卡尔森进一步委以重任。

航联下属的瑞典国内民航公司购置了一批喷气式客机，由于经营不善，连年亏损，到最后就连购机款也偿还不起。1978年，卡尔森调任该公司的总经理。担任新职的卡尔森充分发挥了擅长重点思维的才干，他上任不久，就抓住了公司经营中的问题症结：国内民航公司所订的收费标准不合理，早晚高峰时间的票价和中午空闲时间的票价一样。卡尔森于是将正午班机的票价削减一半以上，以吸引去瑞典湖区、山区的滑雪者和登山野营者。此举一出，很快就吸引了大批旅客，载客量猛增。卡尔森任主管后的第一年，国内民航公司即扭亏为盈，并获得了丰厚利润。

卡尔森认为，如果停止使用那些大而无用的飞机，公司的客运量还会有进一步的增长。一般旅客都希望乘坐直达班机，但庞大的“空中巴士”无法满足他们的这一愿望，尽管DC-9客机座位较少，但如果让它们从斯堪的纳维亚的城市直飞伦敦或巴黎，就能赚钱。但是原来的安排是DC-9客机一般到了哥本哈根客运中心就停飞，旅客只好去转乘巨型“空中客车”。卡尔森把这些“空中客车”撤出航线，仅供包租之用，辟设了奥斯陆——巴黎之类的直达航线。

与此同时，卡尔森的另一举措也充分显示了他的重点思维能力，这就是“翻新旧机”。

当时市场的那些新型飞机引不起卡尔森的兴趣，他说，就乘客的舒适程度而言，从DC-3客机问世之日起，客机在这方面并无多大的改进，他敦促客机制造厂改革机舱的布局，腾出地盘来加宽过道，使旅客可以随身携带更多的小件行李。卡尔森不会想不到他手下的飞机已使用了14年之久，但是他声称，秘诀在于让旅客觉得客机是新的。北欧航联拿出1500万美元(约为购买一架新DC-9客机所需要费用的65%)来给客机整容，更换内部设施，让班机服务人员换上时尚新装。公司的DC-9，客机一直使用到1990年。靠着那些焕然一新的DC-9客机，招徕越来越多的旅客，当然，滚滚财源也随之而来。

卡尔森是善于重点思维的典范。成功人士遇到重要的事情时，一定会仔细地考虑：应该把精力集中在哪一方面呢？怎么做才能使我们的格、精力与体力不受到损害，又能获得最大的效益呢？

从重点问题突破，是成大事者思考的习惯之一，因为没有重点的思考，等于缺少主攻目标。职场中人也要养成思维的正确方法——重点思维习惯。

正确的思维方法包含了两项基础：第一，必须把事实和纯粹的资料分开。第二，事实必须分成两种，即重要的和不重要的，或是有关系和没有关系的。

在达到你的主要目标的过程中，你所能使用的所有事实都是重要而有密切关系的，而那些不重要的则往往对整件事情的发展影响不大。某些人忽视这种现象，那么机会与能力相差无几的人所取得的成就大不一样。

那些有成就的人都已经培养出一种习惯，就是找出并设法控制那些最能影响他们工作的重要因素。这样一来，他们也许比起一般人来会工作得更为轻松愉快。由于他们已经懂得秘诀，知道如何从不重要的事实中抽出重要的事实，这样，他们等于已经为自己的杠杆找到了

一个恰当的支点，只要用小指头轻轻一拨，就能移动原先即使以整个身体和重量也无法移动的沉重的工作分量。

职场中人只有养成了重点思维的习惯，才能在实际工作中避免眉毛胡子一把抓，从而赢得经营上的成功和丰厚的利润，也才会在日后的工作中取得良好的成绩。

从重点问题突破，是成大事者思考的习惯之一。

把问题简单化

把问题简单化

简单思维是指以“简单”为核心的思维方式。在日常工作和生活 中，人们常常把简单思维理解为幼稚的、简陋的、不动脑子的思维方式，如人们经常会讥笑那些愚笨的人，头脑简单，四肢发达，或者说他们考虑问题简单机械，不懂灵活变通，等等。

但从思维科学的角度来讲，简单思维这个概念并不是一个贬义词，也不是指一种低级的思维方式。首先它是一个中性的概念，其次它是指一种特殊的思维方式，这种思维方式有着特殊的思维功效，能够帮助人们在观察问题和解决问题时，御繁就简，化繁为简。

我们都会说童言无忌，但往往每一个无忌的童言背后都蕴藏着一个成人思维无法解释的世界，但儿童的视角却总是能给成人以警醒和茅塞顿开。

有一个很有趣的有奖征答题：在一次乘船游览中，母亲、妻子和儿子同时落水，问应该先救谁？

有人说，应该先救母亲，唯有母亲今生今世只有一个。

有人说应该先救妻子，因为有了妻子，便会有儿子，至于母亲，已近人生之途的尽头，死也无憾。

还有人说应该先救儿子，因为儿子年龄小，尚未体验人生的乐趣，而母亲则不然。

三种答案各有其理，但都未获奖，获奖的竟是一个8岁的小孩。他的答案是：应该先救离自己最近的。

还有一个有趣的有奖征答题：

在一个充气不足开始下降的热气球里，上面坐着3个人。一个是环保专家，他能解决环境污染问题；一个是原子专家，他能有效防止全球性核战争；还有一位是粮食专家，他能解决未来人类一百亿人口的

吃饭问题。现在必须丢出一个人，减轻气球负荷方能保证其他两位科学家的安全。你认为应该抛出哪一位？

结果获奖的也是一个年仅6岁的小孩子，他的答案是扔出最胖的人。

每个儿童都会有一个心智觉醒的过程，他们会提出很多成年人没有想到也回答不了的问题。然而这些问题与成年人思考的问题相比，又是那么简单：为什么天空是蓝的？为什么树叶是绿的？为什么有男孩和女孩？为什么 $1+1=2$ ？为什么有贫穷和富裕？为什么会有战争？那些诺贝尔奖的获得者们，在童年心智觉醒的过程里，也会提出这类看似简单的问题。这些似乎都属于儿童“十万个为什么”水平的回答，回答起来却并非那么容易。不必说孩子们，就是成年人有多少能回答清楚的呢？那些诺贝尔奖获得者们，他们每个人的特殊贡献往往就是建立在解决某一个简单问题的基础上的，是那个简单问题的延伸和深化。

大人喜欢复杂思维，而小孩则惯于简单思维。现实生活中有时我们还真需要对复杂的问题简单认识，不要让它吓住；不要简单的问题复杂对待，以免犯“低级错误”。

头脑过于简单，会把复杂的问题简单化；头脑过于复杂，会把简单的问题复杂化，都是形而上学。前者使人盲动，后者使人保守。

盲动者，横冲直撞；毛手毛脚，把事情办坏。

保守者，谨小慎微，左顾右盼难成大事。只有胆大心细、遇事不慌，周密的思考、分析，认真研究对待才是科学的态度。

简单思维视角要求我们在看问题时，不仅要把简单的事情视为简单，同样也要把复杂的事情视为简单，前者对于一般人来说是理所当然的，但后者只有高智能的人才能做到。简单的问题用简单的方法来解决是一般人的水平，复杂的问题用简单的方法来解决是智者的水平。

“奥卡姆剃刀”原理是企业管理常用到的。其含义是：只承认一个个确实存在的东西，凡干扰这一具体存在的空洞的普遍性概念都是无用的累赘和废话，应当一律取消。“奥卡姆剃刀”原理的出发点就是：大自然不做任何多余的事。如果你有两个原理，它们都能解释观测到的事实，那么你应该使用简单的那个，直到发现更多的证据。对于现象最简单的解释往往比复杂的解释更正确。如果你有两个类似的解决方案，选择最简单的、需要最少假设的解释最有可能是正确的。一句话：把烦琐累赘一刀砍掉，让事情保持简单！

通用电气公司的杰克·韦尔奇就是深得“奥卡姆剃刀”真传的人，他剃去了通用电气身上背负了很久的官僚习气，使通用能够轻装上阵，取得了巨大的成功。

在美国企业界，很久以来存在着一种传统认识，即经理们的工作就是在低层和高层管理者之间互相发出便函，到处举办高层会议，确信工厂里和其他地方一样运行正常。一句话，经理就是监督部下正常工作。但是在1981年出任通用电气公司总裁的杰克·韦尔奇鄙视这些做法，他认为采取这种方式的经理们是些官僚管理者，是历史遗老。而对于陈旧的传统，杰克·韦尔奇历来深恶痛绝。通用电气是一家多元化公司，拥有众多的事业部和成千上万的员工，如何有效地管理这些员工，使他们达到尽可能高的生产率，是杰克·韦尔奇一直苦苦思索的问题。他认为，过多的管理促成了懈怠、拖拉的官僚习气，会把一家好端端的公司毁掉。最后他总结出一个是他在看来是最正确而且也必将行之有效的结论：管理越少，公司情况越好。

韦尔奇从主管们下手，开始他的改革计划。韦尔奇着手简化管理部门；加强上下级沟通，变管理为激励、引导；要求公司所有的关键决策者了解所有同样关键的实际情况.....在韦尔奇神奇剃刀的剪裁下，通用保持了连续20年的辉煌战绩。

许多员工在工作中会表现得手足无措，原因就在于被问题貌似强大的表象给吓住了，面对问题无从下手，找不到切入点，结果很可能

所有的努力都是无用功。其实，只要拨开问题的外衣，仔细分析、研究，找到问题的症结所在，提纲挈领，抓住关键，就能够将复杂的事物简单化。

把复杂的问题简单化，这本身就是一种思维改变，本身就是一种创新，是解决问题行之有效的办法。

人的思维有时候会跌入陷阱，有的人能跳出来，有的人却跳不出来。有这样一则故事：一个食品店，一次接到了一位刁钻古怪的顾客的订单。上面写道：“定做9块蛋糕，但要装在4个盒子里，而且每个盒子里至少要装3块蛋糕。”这位顾客傲慢地说：“贵店不是以讲信誉闻名远近吗？如果连这点小事也办不了，嘿嘿，今后还是把招牌砸掉算了。”如果你是店员你能跳出这个陷阱吗？

答案是：先将9块蛋糕分装在3个盒子里，每盒3块，然后再用一大盒子将3个小盒子装在里面。

思维是“地球上最美丽的花朵”，只有勤于思维、科学思维，你才是一个有智慧的人，千万别当思维的懒汉！

简单的问题用简单的方法来解决是一般人的水平，复杂的问题用简单的方法来解决是智者的水平。

逆向思维的力量

逆向思维的力量

人们习惯于沿着事物发展的正方向去思考问题并寻求解决办法。其实，对于某些问题，尤其是一些特殊问题，从结论往回推，倒过来思考，从求解回到已知条件，反过去想或许会使问题简单化，使解决它变得轻而易举，甚至因此而有所发现，创造出惊天动地的奇迹来，这就是逆向思维和它的魅力。

2004年，有4名走出象牙塔的丑男丑女邂逅相遇，他们因职场落魄而同命相怜。一天，一则婚庆公司高薪招聘“伴郎”“伴娘”的启事吸引了他们；可人家要的是俊男靓女，众人的目光不由暗淡下来。这时，其中一人突然灵光一闪：伴郎、伴娘太漂亮不是会让新郎、新娘相形见绌吗？可不可以反其道而行之呢？于是，他们找到这家婚庆公司的业务总监，陈述自己“绿叶衬红花”的创意，很快获得尝试的机会。正式上岗后，这种逆向思维大获成功，公司的生意日益兴隆；这些原先的“职场弃儿”试用期满后，拿到年薪4万元的正式签约。就这样，一群“丑小鸭”靠自己的心智变成了“白天鹅”。

不少求职者为了吸引招聘方的眼球，在简历上列举了许多荣誉和成绩，结果啰里啰唆一大堆，能给招聘单位留下深刻印象的优点反而湮没其中，未能凸显出来。笔者的一位朋友是个有心人，论学历，他只是大专毕业，如何才能在本科生扎堆的不利情况下，让对方看上自己呢？他使用逆向思维，在简历的撰写上来了个“倒叙”。一般来说，简历总是从介绍自己的姓名、兴趣、爱好等开始的，他却从用人单位都比较注重的“工作经验”入手，先声夺人，开篇就牢牢吸引住了招聘方的注意力。

同时，与众多求职者不惜重金包装自己、不惜笔墨吹嘘自己相反，他有的放矢地介绍了自己的“缺点”。这里他玩了一点小花样，因

为这些所谓的“缺点”正好是用人单位比较看重的“特点”，结果他从众多的竞争者中胜出。

如今的用人单位，早已将用人观念从寻找“最优秀的人”，转变为寻找“最有特点的人”。用逆向思维写就的求职简历，最容易显现一个人的思维能力、工作风格和发展潜力。求职者们不妨根据自己的实际情况试一试，到时候，用人单位自然会对你格外留心。

对于逆向思维这种方式，人们已经不很陌生，然而一旦遇到具体的实际问题，人们还是习惯用常规思维，很多本来可以解决的问题，也就被人们看成无法做到、难以解决的问题了。汤姆·彼得斯说：“创造性思维为你提供了实现自我更多的机会。”

在日常生活中，有许多通过逆向思维取得成功的例子。

某时装店的经理不小心将一条高档呢裙烧了一个洞，其身价顿时一落千丈。如果用织补法补救，也许能蒙混过关，但那是在欺骗顾客。这位经理突发奇想，干脆在小洞的周围又挖了许多小洞，并精心装饰，还将其命名为“凤尾裙”。一下子，“凤尾裙”成了畅销货，该时装商店也因此出了名。逆向思维常常会带来了可观的经济效益，无跟袜的诞生与“凤尾裙”异曲同工。因为袜跟容易破，一破就毁了一双袜子，商家运用逆向思维，试制成功无跟袜，创造了非常良好的商机。

据说，逆向思维可以使人年轻。每个人都要走向明年，明年会比今年大一岁，所以今年比明年年轻一岁。对于老年人，这样的逆向思维，可以让人越活越年轻；对于年轻人，则可以让他们珍惜时间，更加努力。

在创造发明的路上，更需要逆向思维，逆向思维可以创造出许多意想不到的人间奇迹。

洗衣机的脱水缸，它的转轴是软的，用手轻轻一推，脱水缸就东倒西歪。可是脱水缸在高速旋转时，却非常平稳，脱水效果很好。当初设计时，为了解决脱水缸的颤抖和由此产生的噪声问题，工程技术人员想了许多办法，先加粗转轴，无效，后加硬转轴，仍然无效。最

后，他们来了个逆向思维，弃硬就软，用软轴代替了硬轴，成功地解决了颤抖和噪声两大问题。这是一个由逆向思维而产生创造发明的典型例子。

传统的破冰船，都是依靠自身的重量来压碎冰块，因此它的头部都采用高硬度材料制成，而且设计得十分笨重，转向非常不便，所以这种破冰船非常害怕侧向漂来的冰块。前苏联的科学家运用逆向思维，变向下压冰为向上推冰，即让破冰船潜入水下，依靠浮力从冰下向上破冰。新的破冰船设计得非常灵巧，不仅节约了许多原材料，而且不需要很大的动力，自身的安全性也大为提高。遇到较坚厚的冰层，破冰船就像海豚那样上下起伏前进，破冰效果非常好。这种破冰船被誉为“本世纪最有前途的破冰船”。

日本是一个经济强国，却又是一个资源贫乏国，因此他们十分崇尚节俭。当复印机大量吞噬纸张的时候，他们一张白纸正反两面都利用起来，一张顶两张，节约了一半。日本理光公司的科学家不以此为满足，他们通过逆向思维，发明了一种“反复印机”，已经复印过的纸张通过它以后，上面的图文消失了，重新还原成一张白纸。这样一来，一张白纸可以重复使用许多次，不仅创造了财富，节约了资源，而且使人们树立起新的价值观：节俭固然重要，创新更为可贵。

逆向思维最宝贵的价值，是它对人们认识的挑战，是对事物认识的不断深化，并由此而产生“原子弹爆炸”般的威力。我们应当自觉地运用逆向思维方法，创造更多的奇迹。

20世纪60年代中期，当时在福特一个分公司任副总经理的艾科卡正在寻求方法，改善公司业绩。他认定，达到该目的的灵丹妙药在于推出一款设计大胆、能引起大众广泛兴趣的新型小汽车。在确定了最终决定成败的人就是顾客之后，他便开始绘制战略蓝图。以下是艾科卡如何从顾客着手，反向推回到设计一种新车的步骤：顾客买车的唯一途径是试车。要让潜在顾客试车，就必须把车放进汽车交易商的展室中。吸引交易商的办法是对新车进行大规模、富有吸引力的商业推

广，使交易商本人对新车型热情高涨。说得实际些，他必须在营销活动开始前做好小汽车，送进交易商的展车室。为达到这一目的，他需要得到公司市场营销和生产部门百分之百的支持。同时，他也意识到生产汽车模型所需的厂商、人力、设备及原材料都得由公司的高级行政人员来决定。艾科卡一个不漏地确定了为达到目标必须征求同意的人员名单后，就将整个过程倒过来，从头向前推进。几个月后，艾科卡的新型车，野马从流水线上生产出来了，并在60年代风行一时。它的成功也使艾科卡在福特公司一跃成为整个小汽车和卡车集团的副总裁。

多作逆向思维能使思维更加灵活找到更多解决问题的途径。

司马光砸缸救人是大家熟悉的故事。在缸大、水深、人小，救人困难的情况下，他急中生智，不直接拉人出水，而拿起石头砸破水缸，让水流出，使落水的孩子得救。

在传统的动物园内，无精打采的动物被关在笼子里让人参观。然而有人反过来想，把人关在活动的“笼子”里（汽车中），不是可以更真实地欣赏大自然中动物的面貌吗？于是野生动物园应运而生。

1901年，伦敦举行了一次“吹尘器”表演，它以强有力的气流将灰尘吹起，然后收入容器中。而一位设计师却反过来想，将吹尘改为吸尘，岂不更好？根据这个设想，研制成了吸尘器。

在工作中也需要发挥逆向思维的威力，就会多一个解决工作中遇到的问题方法。每一种文化、行业和机构都有自己看世界的方式。新的观念、好的主意常常来自拦腰截断那些习惯而成的思维疆界，把目光投向新的领域。正如新闻记者罗伯特·怀尔特所说：“任何人都会在商店里看时装，在博物馆里看历史。但是具有创造性的开拓者却是在五金店里看历史，在飞机场上看时装。”

世间万事万物都是相互联系的，人们掌握的知识也是多门类多学科的，因此，面对一个思维对象，不能，更不必仅仅局限于传统习

惯，不能更不必死守一个点。单兵作战毕竟力量太孤单，合力作战，不就威力强大了吗？

逆向思维最宝贵的价值，是它对人们认识的挑战，是对事物认识的不断深化，并由此而产生“原子弹爆炸”般的威力。

态度决定你的工作成败

第三章态度改变一点点——用激情赢得主动

人生中，不可能永远风平浪静，总是会充满大大小小的坎坷，总会有顺境和逆境穿插交织，因为事物发展的规律原本如此。顺境，也许是我们所渴望的，但逆境总会遭遇到，而且它普遍存在。困难面前，逆境之中，有人沉沦，有人振奋，彼此用截然不同的态度走出不同的道路。相同的际遇下为什么不同的人会有不同的命运？生活是充实还是虚无，职业前途是闪耀还是暗淡，关键在于我们的态度。改变态度，将会改变你的工作；改变态度，将会改变你的一生！

态度决定你的工作成败

通用人力资源负责人曾经这样说：“我们在分析应聘者能不能适合某项工作时，经常要考虑他对目前工作的态度。如果他认为自己的工作很重要，我们就会留下很深的印象。即使他对目前的工作不满也没有关系。”

“为什么呢？这个道理很简单，如果他认为他目前的工作很重要，他对下一项工作也可能抱着‘我以工作成就为荣’的态度。我们发现，一个人的工作态度跟他的工作效率确实有很密切的关系。”

就像你的仪表一样，你的工作态度，也会对你的领导、同事、部属以及你所接触的每一个人表现出你的内心世界，你的价值取向。

这也就是说，你认为你怎样就会怎样。因为你的思想不知不觉会使你变成你所想的那样，你对工作没有热情，表现得很消极，那你就不可能在工作上取得任何成就。如果你认为你能力差，你的条件不足，会失败，是二流货色，等等。这些想法会注定你会平平庸庸地度过一辈子。

反过来，你如果认为自己有足够的条件，是第一流的人才，自己的工作也确实很重要，那么你很快就会迈上成功之路。这种改变其实

很简单，往往只需要一点点——就在于你怎么看待自己，看待你所从事的事业。

工作不是为了生存，而是要把个人的生活赋予意义，把自己的生命赋予光彩。要从工作中得到乐趣，首先不要让自己变成工作的奴隶，而要把自己变成工作的主人。无止境的日夜工作正如无禁忌地追逐玩乐一样的不可取。带给自己工作乐趣不是最后达到终点，而应当是工作的全过程。

态度的不同，决定了最后结果的优劣。

一个年轻人是这样描述他是如何对待自己的工作的，他说：“我现在完全为我的工作所陶醉了，我简直不能自拔。每天早晨，我都十分渴望能够尽快地投入到自己的业务中，而当晚上放下工作时，我会感到十分的惋惜，就像一个天生的画家，在黄昏到来之时，会为自己不得不放下画笔而遗憾。”

一个对自己的工作如此热情的年轻人，根本无需担心他的未来。爱尔伯特·马德说：“一个人，如果他不仅能够出色地完成自己的工作，而且还能够借助于极大的热情、耐心和毅力，将自己的个性融入到工作中，令自己的工作变得独具特色，独一无二，与众不同，带有强烈的个人色彩并令人难以忘怀，那么这个人就是一个真正艺术家。而这一点，可以用于人类为之努力的每一个领域：经营旅馆、银行或工厂，写作、演讲、做模特或者绘画。将自己的个性融入到工作之中，这是具有决定性意义的一步，是一个人打开天才的名册，将要名垂青史的最后三秒钟。”

而另外一种相反的情况是：有个老木匠向老板递了辞呈，准备回家与妻子儿女享受天伦之乐。老板舍不得这样的好员工离开，问他能否帮忙建最后一座房子，老木匠欣然允诺。但是，显而易见，他的心已不在工作上，他用的是废料，出的是粗活。等到房子竣工的时候，老板亲手把大门的钥匙递给他。“这是你的房子，”他说，“我送给你的礼物。”他震惊得目瞪口呆，羞愧得无地自容。如果他早知道是在给自

己建房子，他怎么会这样漫不经心、敷衍了事呢？现在他只好住在自己建造的一幢粗制滥造的房子里！

每个人都能成为自己的艺术家，不需要多么充分的准备，不需要多么丰富的知识，仅仅只是态度的原因。只要有成为艺术家的态度，那么所有的一切将因此而发生变化。这种态度的改变也并不困难，只需要一点点对待工作的负责、认真、积极、主动、敬业的改变，再加上一点点改变的勇气。

把一只跳蚤放在一个玻璃罩里，然后让跳蚤自由跳动，你会发现跳蚤第一次起跳就碰到了玻璃罩。连续几次之后，跳蚤调整了自己能够跳起的高度来适应新的环境，此后每次跳起的高度总保持在罩顶以下。当你逐渐降低玻璃罩的高度，跳蚤在经过数次碰壁之后就主动调整了高度。最后，玻璃罩接近桌面，跳蚤无法再跳了，只好在桌子上爬行。这时候，如果你把玻璃罩拿走，再拍桌子，跳蚤仍然不会跳跃，“跳蚤”变成“爬虫”了。为什么呢？不是因为跳蚤丧失了跳跃能力，而是遭受挫折以后，变得心灰意冷。最为可悲的是：虽然玻璃罩已经不存在了，跳蚤却连“再试一次”的勇气也没有了。玻璃罩的限制已经深深地刻在它那有限的潜意识里，反映在它的心灵上……不是没有跳高的能力，而是没有跳高的勇气！它失去了自己求生的态度。其实只要鼓足勇气再来一次，完全可以获得新生。

哈佛大学曾做过一个著名的实验。在一群智力与年龄都相近的青年中进行了一次关于人生目标的调查，结果发现：3%的人有十分清晰的长远目标，10%的人有清晰但比较短期的目标，60%的人只有一些模糊的目标，27%的人根本没有目标。25年后，哈佛大学再次对他们做了跟踪调查，结果令人十分吃惊！那3%的人全部成了社会各界的精英，行业领袖；那10%的人都是各专业各领域的成功人士，生活在社会的中上层，事业有成；那60%的人大部分生活在社会中下层，胸无大志，事业平平；那27%的人过得很不如意，工作不稳定，入不敷出，常常抱怨社会，抱怨政府，怨天尤人。

对于年轻人来说，不管现在他多么贫穷或者多么笨拙，只要他有着积极进取的心态和成就事业的态度，我们就不应该对他失去信心。对于一个渴望着在这个世界上立身扬名、成就一番事业的人来说，任何东西都不是他前进的障碍，不管他所处的环境是多么地恶劣，也不管他面临艰难险阻，他总是能通过积极的态度所产生的内心力量来驱动自己，脱颖而出，勇往直前。

很多时候，我们无从选择，像出生，像工作，像死亡；很多时候，我们又有许多选择，比如笑还是哭，比如快乐还是忧伤，比如乐观还是悲观。选择什么，完全取决于你对待事务的态度。

在成功者的眼里，失败不只是暂时的挫折，失败更是一次次丰富阅历、总结经验的机会。

工作是一个态度问题，是一种发自肺腑的爱，一种对工作的真爱。工作需要热情和行动，工作需要努力和勤奋，工作需要积极主动、自动自发的精神……以良好的态度对待工作，我们才可能获得工作所给予的最高奖赏。平凡与平庸的最大区别在于：平凡的人可以把平凡的工作做伟大，平庸的人使崇高的工作变卑下。而产生这种区别的根本原因就在于，两种人不同的生活态度、工作态度、人生态度。成功的人生需要拼搏、奋斗，更需要坚韧和勤劳，但这一切都源于态度。从这种意义上来说，态度，能够改变人生，更能够铸就辉煌的人生。

工作是一个态度问题，是一种发自肺腑的爱，一种对工作的真爱。

态度和能力一样重要

态度和能力一样重要

能力是做好一项工作的重要条件，不具备相应的能力，就无法做好相关的工作，解决相关的问题。但是，光有能力是远远不够的。我们看到很多有一身才华，却在工作上无所作为的人，有的甚至一事无成。究其原因，和对待工作的态度有着密切的关系。

有一句话叫做：态度决定结果。一般说来，人的智力相差无几，工作成效的高低往往取决于对工作的态度。大多数老板认为，迄今为止，公司在聘请工作人员时除了考虑工作人员应该具有的职业技能外，还着重考虑的是员工的工作态度，最后才是工作经验。由此看出，对待工作的态度 and 个人的能力是相当的，是一样重要的。因此，身在职场，员工需要选择一个正确的工作态度。否则，空有才华，却不认真负责地做好工作，那一样得不到预期的效果。

每个人都有不同的工作轨迹，有的人成为公司里的核心员工，受到老板的器重；有的人一直碌碌无为；有些人牢骚满腹，总认为自己与众不同，而到头来仍一无是处.....众所周知，除了少数天才，大多数人的禀赋相差无几。那么，是什么在造就我们、改变我们？是“态度”！态度是内心的一种潜在意志，是个人的能力、意愿、想法、感情、价值观等，在工作中所体现出来的外在表现。

在企业之中，我们可以看到形形色色的人。每个人都有自己的工作态度。有的勤勉进取，有的悠闲自在，有的得过且过。工作态度决定工作成绩。我们不能保证你具有了某种态度就一定能成功，但是成功的人们都有着一些相同的态度。

企业中普遍存在着三种人：

第一种人：得过且过

玛丽的口头禅是：“那么拼命为什么？大家不拿同样一份薪水吗？”

玛丽从来都是按时上下班，从不差踏错；职责之外的事情一概不理，分外之事更不会主动去做。不求有功，但求无过。

一遇挫折，她最擅长的就是自我安慰：“反正晋升上去是少数人的事，大多数人还不是像我一样原地踏步，这样有什么不好？”

第二种人：牢骚满腹

史密斯永远悲观失望，他似乎总是在抱怨他人与环境，认为自己所有的不如意，都是由于环境造成的。

他常常自我设限，让自己本身无限的潜能无法发挥。他其实也是一个有着优秀潜质的人，然而，却整天生活在负面情绪当中，完全享受不到工作的种种乐趣。

他总是牢骚满腹，这种消极情绪会不知不觉传染给其他人。

第三种人：积极进取

在企业里经常可以看到桑迪忙碌的身影，他热情地和同事们打着招呼，精神抖擞，积极乐观，永争第一。

桑迪经常积极地寻求解决问题的办法，即使是在项目受到挫折的情况下也是如此。因此，他总能让希望之火重新点燃。

同事们都喜欢和他接触，他虽然整天忙忙碌碌，但却始终生活在正面情绪当中，时刻享受工作的乐趣。

一年后，玛丽仍然做着她的秘书工作，上司对她的评价始终不好不坏。一年一度的大学生应聘潮又开始了，上司开始关注起相关的简历来，也许，新鲜的血液很快就会补充进来。

在公司里同事们已经很久没有见到史密斯，去年经济不景气，公司裁员，部门经理首先就想到了他。经济效益不好，公司更需要增强业绩，团结一致，而史密斯却除了发牢骚，还是发牢骚。第一轮裁员刚刚开始，史密斯就接到了解聘信……

再看桑迪，他还是那么积极进取，忙碌的身影依然随处可见，他已经从销售员的办公区搬走，这一年，被提升为销售经理，新的挑战还刚刚开始。

在公司，员工与员工之间在竞争智慧和能力的同时，也在竞争态度。一个人的态度直接决定了他的行为，决定了他对待工作是尽心尽力还是敷衍了事，是安于现状还是积极进取。态度越积极，决心越大，对工作投入的心血也越多，从工作中所获得的回报也就相应地越多。

玛丽、史密斯、桑迪三人，一个面临失业的危险，一个已经被解聘，一个得到晋升。这并不是说得到晋升的桑迪比史密斯、玛丽在智力上更优越，而是不同的工作态度导致的。尤其是在一些技术含量不高的职位上，大多数人都可以胜任，能为自己的工作表现增加砝码的也就只有态度了。这时，态度也是你区别于其他人，使自己变得重要的一种能力。

那些慵懒怠惰的人、那些态度上不具备竞争力的人只注重事物的表象，无法看透事物的本质。他们只相信运气、机缘、天命之类的东西。看到他人工作出色，他们就说：“那是天分。”看到人家屡次加薪，他们就说：“那？幸运！”发现有人为老板所重用，他们就说：“那是机缘。”

事实上，不管你所工作的机构有多庞大，甚至也不管它有多么糟糕，每个人在这个机构中都能有所作为。某些上司可能对员工的工作设置障碍，或对员工的出色表现视而不见，或者不能充分赏识和鼓励；也有一些上司愿意对员工进行培训，提高他们的业绩，并给予鼓励。但不管环境如何，最终，卓越的工作表现，都需要积极的态度。

一开始，你可能会觉得坚持这种态度很不容易，但最终你会发现这种态度会成为你个人价值的一部分。而当你体验到他人的肯定给你的工作和生活所带来的好处时，你就会一如既往地秉持这种态度做事。

我们不能保证具有了某种态度就一定能成功，但是成功的人们都有着一些相同的态度。

认真——工作基本准则

认真——工作基本准则

成就事业和人生的方法有很多，但其中认真是最基本的准则。如果连认真都做不到，那其他诸如责任、敬业、主动、积极等职场品质就根本无从谈起。一个员工如果不能做到认真工作，那他的才能也就无法尽情展现，他对公司的忠诚度也缺乏基础，他对工作的投入程度就会大打折扣。相反，一个认真工作的员工，即使他的能力有限，但由于对工作全力以赴，他一样能很好地完成自己的工作，而且，这种对工作的认真态度还会给自己带来新的机遇。

有一个商场招聘收银员，经过筛选有3位小姐进入了复试。

复试由老板主持，当第一位小姐走进老板的办公室时，老板拿出一张一百元的钞票，要这位小姐到楼下去给他买一包香烟。这位小姐觉得自己还没有被正式录用，就被老板无端指使，将来的工作一定会有很多麻烦事，于是干脆地拒绝了老板的要求，气冲冲地离开了老板的办公室。

第二位小姐走进办公室后，老板也拿出了一张一百元的钞票，要她去买一包香烟。这位小姐很想给老板留下好印象，于是爽快地答应了。可是，当她到楼下买香烟时，却被告知这张一百元的钞票是假的，没办法，她只好用自己的一百元买了香烟，又把找来的零钱全部交给了老板，对假钞的事只字未提。

第三位小姐也同样被要求去买香烟。当她接过老板递过来的一百元钞票时并没有转身就走，而是仔细地看了看钞票，马上就发现这张钞票不大对劲儿，于是很客气地要求老板另外再给她一张钞票。老板微笑着拿回了那张一百元钞票，第三位小姐被录用了。

结局是如此的不同，原因是如此的让人扼腕叹息。也许在平常的生活中，我们都可能去验证那一百元钞票的真假，但为什么换了个场

合就变得容易忽视了呢？看来，还是没有做到真正的认真。机会的获得有时候就是这么简单，只是比别人多了那么一点点的认真。

认真工作才是真正的聪明，认真工作才是提高自己能力的最佳方法。把工作当做一个个学习机会，不断地从中获得知识，为以后的工作打下坚实的基础。认真工作的人不会为自己的前途操心，那是由于他们已经养成了一个良好的习惯，到哪里都会受到欢迎。

夜晚，一个人在房间里四处搜索着什么东西。另一个人问道：“你在找什么呢？”

“我丢了一枚金币。”他回答。

“你把它丢在房屋的中间，还是墙边？”另一个人问。

“都不是，我把它丢在了房屋外面的草地上。”他又回答道。

“那你为什么不到外面去找呢？”

“因为那草地上没有灯光。”

很可笑，然而，我们经常会看到这样的事：有些员工不是在认真工作中寻找受到公司重用的途径，而是完全寄希望于投机取巧；有些员工则是以应付的态度对待工作，却希望得到老板的赏识，得不到就埋怨老板不能慧眼识英雄，或慨叹命运之不公。他们和那个在房间里找丢失在屋外的金币的人犯了同样的错误，那就是在错误的地方寻找他们所要的东西。

每一个老板都希望拥有更多优秀的员工，期望优秀员工给企业带来更多的利润。如果你能够认真尽到自己的本分，尽力完成自己应该做的事情，那么成功离你就不远了。

但很多员工却不是这样的，他们总是抱怨公司，抱怨老板，抱怨同事，抱怨工作，却从不反省自己的工作态度。他们总是应付工作，结果，他们失去了工作的动力，不能全身心地投入工作，更不能在工作中取得好的成绩，最终，失去了本应属于自己的升迁和加薪机会。

杰克在一家贸易公司工作了一年，由于不满意自己的工作，他忿忿地对朋友说：“我在公司里的工资是最低的，并且老板也不把我放在

眼里，如果再这样下去，有一天我就要跟他拍桌子，然后辞职不干。”

“你对那家贸易公司的业务都弄清楚了吗？对于做国际贸易的窍门完全弄懂了吗？”他的朋友问道。

“没有！”

“君子报仇十年不晚！我建议你先静下来，认认真真地对待工作，好好地把他们的一切贸易技巧、商业文书和公司组织完全搞通，甚至包括如何书写合同等具体事务都弄懂了之后，再一走了之，这样做岂不是既出了气，又有许多收获吗？”

杰克听从了朋友的建议，一改往日的散漫习惯，开始认认真真地工作起来，甚至下班之后，还留在办公室研究商业文书的写法。

一年之后，那位朋友偶然遇到他。

“你现在大概都学会了，可以准备拍桌子不干了吧？”

“可是我发现近半年来，老板对我刮目相看，最近更是委以重任了，又升职、又加薪，说实话，现在我已经成为公司的红人了！”

“这是我早就料到的！”他的朋友笑着说，“当初你的老板不重视你，是因为你工作不认真，又不努力学习；而后你痛下苦功，担当的任务多了，能力也加强了，当然会令他对你刮目相看。”

工作是人们创造美好生活的物质前提，也是体现个人价值的最好途径。既然工作是必须的，何不积极工作，认真完成、全身投入，在有限的时间里创造出最大价值呢？而且经验告诉我们，一项工作完成的效果如何，虽然在一定程度上取决于工作能力的高低，更重要的则是决定于工作者的认真投入程度。更何况，认真投入会使人态度变得积极主动，办事效率自然提高。

无论你做什么工作，无论你面对的工作环境是松散还是严格，你都应该认真工作，不要老板一转身就开始偷懒，没有监督就放任自流。你只有在工作中锻炼自己的能力，使自己不断提高，加薪升职的事才能落到你头上。反之，如果你凡事得过且过，从不认真工作，那你就会距离被老板炒鱿鱼不远了。

认真=90%的完美+10%的完美

积极一点就OK

积极一点就OK

每个人都是自己命运的设计师，那我们如何才能掌控自己的命运呢？这就需要有积极主动的生活态度，要有积极的思想，主动的行动。

美国文学家梭罗说：“最令人鼓舞的事，莫过于人类确实能主动努力以提升生命的价值。”

人性本质是主动而非被动的，不仅能消极选择反应，更能主动创造有利环境。

采取主动并不表示要强求、惹人厌或具侵略性，只是不逃避为自己开创前途的责任而已。

《旧约》里有一个约瑟夫的故事，他年方17就被亲生父母卖至埃及，任何人处在同样的境遇下，都难免自怨自艾，并对出卖及奴役他的人愤愤不平。但约瑟夫不这么想，他专注于修养提高自己，不久便成了主人家的总管，掌管所有的产业，备受倚重。

后来他遭到诬陷，坐牢13年，可是依然不改其志，化怨愤为上进的动力。没有多久，整座监狱便在他的管理之下了。到最后，他更掌理了整个埃及，成为法老之下、万人之上的大人物。

这种行为的确不是一般人所能企及，可是人人都可以为自己开创有利的环境，而不是坐等好运或恶运的降临。

在现实生活工作中，很多人都想做一个积极主动的人，也许是没有找到改变目前状况的方法，也许是因为安于现状，总之现状并没有明显的改善。其实，改变很容易，只需一点点。拿我们每天的生活来说，我们每天从早到晚都在做着面临选择的事情：清晨是立刻起床还是睡懒觉？出门看见邻居是微笑招呼还是形同陌路？工作过程中是先做这事还是先做那事？你本人是要多吃素食还是多吃荤食？无数成功

的事例告诉我们：积极的心态、积极的选择可以帮助我们树立信心，克服自卑，消除忧虑，解脱烦恼，从而成就事业。

因此，我们首先要确立成熟的情感，要对引起情绪的原因产生适度的反映，做到情绪稳定，对不同的内心体验具有较强的调节和控制能力，要保持愉快、活泼、积极性质的情绪，要热爱生活，积极向上，要亲近社会，关注人类社会发生的重大事件，对生活充满信心。

在日常的生活和工作中，我们要表现出主动、热情的心态：

我们的走路应昂首挺胸；

我们的握手应恰到好处地用力；

我们的坐姿应不失身份；

我们的手势应表现出进取精神；

我们的声音应诚挚自然，饱含信心和精力；

我们的眼光应澄净坦然；

我们要坐在前排；

我们应经常表现出豪迈的一面；

我们应把积极的思想植入自己的大脑；

我们应将自己的步伐加快四分之一；

我们应比别人早到单位；

我们应卷起袖子工作，给人留下做事积极有干劲的印象；

我们应将自己的签名签得大一点，让人留下深刻的印象；

我们应在该认真时全身心投入，该快乐时开怀大笑；

我们应积极主动地承担起自己的责任，会清楚地对人说：这是我的错！

当我们总是微笑面对生活；总能客观评价自己，认清自己的价值和位置；每天保持积极健康的生活方式，成功就是我们的！

积极主动是人应当具备的生活、工作态度，也是生活、工作的方法。

简单地说，积极主动就是主动发现问题、主动思考问题、主动解决问题。

命相学说，人的一生决定于命、运、时、术。命是由上天决定，你左右不了；运是你的上辈子和你的祖辈的因造成的果，这辈子你的努力只能影响下辈子的你；时是你的环境，你的主动态度可以改变它；术是你的能力，更在于你主动积极地去掌握。不要以为“命”“运”决定一切，别忘了还有“时”和“术”。

如果你相信命相学？那就应该积极主动一些。因为只有这样才能改善你的生活。

如果你不相信命相学，那就更要相信：命运掌握在自己手里，也就更要积极主动……

我们的人生不受制于所遭遇的环境，乃受制于我们所抱持的态度。我们无法完全控制人生中将要发生的每件事，但却可决定要怎样去想、去相信、去感受和去面对，当我们决定了要如何去面对时，也就注定了我们会有怎样的人生。积极的思想会产生积极的行动，得到积极的结果；消极的思想会导致消极的行动，得到消极的结果。

爱迪生发明灯泡时，实验了上万种材料做灯丝，最终成功。别人问他：“你怎么能做到在失败了9999次后，还能坚持下去呢？”爱迪生回答：“我没有失败9999次，我只是发现了有9999种材料不适合做灯丝。”

美国总统罗斯福少年时代是一个花花公子，但一次游泳时，受了寒，引发了小儿麻痹症，从此双腿不能动了。当时罗斯福的心里充满了悲观和恐惧，他甚至一度认为自己就这样完了。但是，最后他决定用积极的思想去面对，不向所遭遇的逆境屈服，决心要改变自己，成为一个卓越的人。他努力学习，积极参加社会活动，最后他当选了美国总统，并成为美国历史上最伟大的总统之一。

积极的情感，是我们人类身心健康发展的内驱力，它能促使我们主动向上，使我们的工作、学习和生活有品味，能激发我们的工作热

情，帮助我们提高工作效率。消极不良的情绪则会令我们精神疲惫，丧失进取心，使我们的自控力和判断力下降，严重时甚至会瓦解我们的正常生活和正常工作，导致我们做出错误的行为。

李开复先生在业界享有很高的知名度，在他的书——《做最好的自己》中提到了如何做到积极主动“七大步骤”：

态度积极、乐观面对人生——有勇气来改变可以改变的事情，有胸怀来接受不可改变的事情，有智慧来分辨两者的不同。

远离被动习惯、从小事做起——冷静辨析而不轻信他人，主动影响事情而不是受事情影响，有主见而不盲从，积极尝试而不退缩。

对自己负责、自己把握命运——积极主动抓住命运中自己可以选择、改变和可以最大化自身影响里的部分，勇敢面对人生。

多做尝试、邂逅机遇——换工作的意义在于，一开始的决定并不是终生的决定。有机会尝试更多，才能找到真正的兴趣所在。

充分准备、把握机遇——在机遇还没有来临时，就应事事用心、事事尽心，掌握足够信息，以便必要时做出抉择，抓住机遇。

努力争取、创造机遇——不知道兴趣何在？马上做发掘兴趣的计划；不知道毕业后做什么？马上制定尝试新领域的计划；不知道欠缺什么？马上写简历，找师友打分。

积极推销自己——主动寻找每一个机会，让老板或老师知道自己的业绩、能力和功劳。同时不忘团队精神，发表见解、贡献主张，协助他人、鼓励大家。以事为本、以人为本。

太多人只是坐等命运的安排或贵人相助，事实上，好工作和好生活都是靠自己争取而来的。只要时刻告诉自己：“积极一点就OK”，就会时刻提醒自己向积极主动努力，向成功靠近。

最令人鼓舞的事，莫过于人类确实能主动努力以提升生命的价值。

比别人勤奋一点点

比别人勤奋一点点

常常听到什么才能促使一个人取得成功的讨论，答案各有千秋：有人觉得是聪明机灵，有人认为性格心态尤其重要，还有人说机遇是最、最、最、最重要的。就此问题，美国一本知名杂志对工商、文艺、体育、政界的近百位成功人士同样进行过调研，对他们生平经历的研究结果发现：在天赋、智慧、机遇、能力、勤奋、斗志、毅力等诸多成功要素中，排在第一位的是勤奋。

勤奋，首先指的是一种积极向上的人生态度，其次，也是员工成才的必经之路，是一个团队生机与活力的集中体现。要想成就一番事业，就必须具备勤奋的工作态度，没有勤奋地工作，再美好的愿望都会成为空谈。

英国剑桥大学也对从本校毕业的曾获诺贝尔奖的专家进行过调研，结果显示：他们中的绝大多数并非天才，只是在少年时代学习勤奋努力，顺利考上剑桥；大学时代大多也是埋头学业，成绩优异；工作后，有的潜心科研，有的将科研与商业结合，但基本仍是兢兢业业，钻研不止，最终走向辉煌，名利双收。

某位成功学家曾说过这样的话：事业上的成功不单纯靠能力和智慧，更要靠敬业和勤奋。大量事例也给予了这句名言以有力的支持。

比尔·盖茨在创业阶段，他和助手们每天的工作时间都在16小时以上，就是功成名就后，他仍然乐此不疲地每天在自己的工作室孜孜“劳作”。

当今世界上最出色的田径运动员——肯尼亚的长跑选手达尼尔·科勒，在近几年的各大比赛中，他在1500米、3000米、10000米、一英里这四项中都连创佳绩。很多人以为这样的成绩来自于非凡的天赋，可却鲜有人知，天赋的背后，付出的是惊人的勤奋。达尼尔·科勒出生于

东非高原的一个偏僻乡村，为了练习长跑，他坚持每天都跑上20多公里路上学、回家。

无数事实证明，勤奋永远是成功的敲门砖。在工作中，与其花精力去考虑怎样去应付老板，不如花相同的精力努力完成工作，小聪明可以骗得过老板，却骗不了我们自己，要知道我们的每一份付出都是在给自己积累财富，保持勤奋的工作态度，你就会得到他人的称许和赞扬，就会赢得老板的器重，只要你愿意在工作上比别人勤奋一点点，成功就会向你招手。

1901年，美国历史上产生了第一个年薪百万美金的高级打工仔，他就是施瓦伯。施瓦伯出生在美国乡村，只受过很短的学校教育。18岁那年，家中一贫如洗，他来到钢铁大王卡耐基所属的一个建筑工地打工。一踏进建筑工地，施瓦伯就抱定了要做同事中最优秀的人的决心。当其他人都在抱怨工作辛苦、薪水低而怠工的时候，施瓦伯却默默地勤奋地工作着，一边积累着工作经验，一边自学充实专业知识。

面对不少人的讽刺挖苦，施瓦伯说：“我不光是在为老板打工，更不单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前途打工。我们必须要勤奋工作，不断提升自己。只有这样我才有机会得到重用，才能获得机遇！”

夏夜的一个晚上，在同伴们打牌闲聊的时候，施瓦伯又像往常一样躲在角落里看书。正好被到工地检查工作的公司经理发现，他看了看施瓦伯手中的书，又翻开了他的笔记本，惊讶地看着眼前的这个人。第二天，他把施瓦伯叫到办公室，问：“你学那些东西干什么？”施瓦伯说：“我想我们公司并不缺少打工者，缺少的是既有工作经验、又有专业知识的技术人员或管理者，对吗？”经理点了点头。不久，施瓦伯就被升任为技师。后来，施瓦伯一步步升到了总工程师的职位上。25岁那年，施瓦伯就做了这家建筑公司的总经理。

在一次对普林斯顿大学学生的演讲中，施瓦伯深入地谈了自己对工作的感受，他说：“要想成功，最最重要的莫过于将工作看作理所当

然的事。如果你非要做个贪婪者的话，那就做个贪婪工作的人吧。”

一位哲人说过：“世界上能登上金字塔的生物只有两种：一种是鹰，一种是蜗牛。不管是天资奇佳的鹰，还是资质平庸的蜗牛，能登上塔尖，极目四望，俯视万里，都离不开两个字——勤奋。”同样，一个人在工作事业上取得成功，环境、机遇、天赋、学识等外部因素固然重要，但更重要的是依赖于自身的勤奋与努力。少了勤奋的精神，即使是天资奇佳的雄鹰也只能空振双翅；而有了勤奋的精神，就算是行动迟缓的蜗牛也能雄踞塔顶，观千山暮雷，渺万里层云。

勤奋工作是一种值得人尊敬的美德，走到哪里，它都会为你增添光彩。不要想当然地认为工作是个苦差事，有科学的研究表明：勤奋工作、专注于某一项活动能够刺激人体内特有的一种荷尔蒙的分泌，它能让人处于一种愉悦的状态。同时，勤奋工作能使自己不断地超越自我，在工作中发现许多奥秘并将解决它看作是一种乐趣。长时间坚持勤奋工作还能在潜移默化中提高个人修养。

前微软公司中国区总裁唐骏在央视做《对话》节目时说过这样一句话：“比别人勤奋一点点，就能超前别人一大步。”每天早晨对自己说，今天要比别人勤奋一点点，相信不久的将来你就会成为最优秀的员工。

勤奋工作是实现理想的基础，贪图安逸会使人堕落，因无所事事而退化。勤奋工作还会给我们带来真正的乐趣，因为工作给予我们的要比我们为之付出的更多。如果将工作视为学习经验的机会，那每一项工作中都包含着许多个人成长的机会，比如发展自己的专业技能，增加自己的社会经验，提升自己的人格魅力。

勤奋不是三分钟的热情，而是为了实现一个又一个目标快乐地学习、工作、付出；勤奋是一种持之以恒的精神，需要坚韧不拔的性格和坚强的意志。

勤奋是做任何事情的基础，无论你所做事情的大小，都必须勤勤恳恳地一步一个脚印地走过来。

找借口不如找方法

找借口不如找方法

不找借口找方法是无数商界精英秉承的理念和价值观，被众多企业奉为圭臬。它体现的是一种负责、敬业的工作精神，一种诚实、主动的工作态度，一种完美、积极的执行能力。领导需要的正是具备这种精神的人，他们遇到问题总是竭尽全力去找到解决问题的方法，而不是找借口回避或推脱。

不找借口找方法强调的是每一位员工应想尽办法去完成任何一项任务。其核心是敬业、责任、忠诚和服从。这一理念是提升企业凝聚力、建设企业文化的最重要的准则。秉承这一理念，众多著名企业建立了自己杰出的团队。

日本松下集团的创始人松下幸之助就是一个从不找借口推脱卸责的人，他对自己如此，对员工也是同样的要求。他不允许下属为工作上的失误找各种借口或理由，要求他们大胆承认自己的错误，发现工作上的问题。这样做使得整个松下集团从上到下建立起了一种敬业负责的风气，所以成为日本的精英企业并不为奇。

你经常说的一句话可能是：“我们以前从没那么做过”或“这个问题好像很复杂，很难解决”。这些话在我听起来就像是腐蚀你的慢性毒药，是慢慢吞噬你身体的响尾蛇。

没错，在做事之前你可能会有一丝担忧，我也会一样。但我从不拖延，从不找借口，我唯一花时间的是寻求方法。只有最愚蠢的人才会在找借口上浪费时间！

在你的心中，你必须相信，方法总比问题多。你只有这样，才能迎接新的挑战；你只有战胜一个个新的挑战，才能品味久违的成功。

你必须把思考借口的时间用来思考解决的方法。

一流的人找方法，末流的人找借口。一件事你不做你就不会知道能不能做。你不去拜访客户怎么会知道客户其实也特别想与你合作

呢？你害怕过竞争对手吗？那么你是否知道竞争对手也非常害怕你呢？只要精神不滑坡，方法总比问题多。我相信这句话的魅力，它会让你因为找方法而脱颖而出。虽然我们只是众多普通员工中的一员，但是只要以积极的态度对待每一件事，认真地找方法把每一件事情解决好，你会因为在困难面前永不退缩、努力寻找解决方法而脱颖而出。

美国职业篮球协会（NBA）1994年至1995年赛季的最佳新秀杰森·基德，谈到自己成功的历程时说：“我小时候，父亲常常带我去打保龄球。我打得不好，总是找借口解释为什么打不好，而不是去找原因。父亲就对我说‘别再找借口了，这些不是理由，你保龄球打得不好是因为你不练习。’他说的对，现在我一发现自己的缺点便努力改正，绝不找借口搪塞。”达拉斯小牛队每次练完球人们总是看到有个球员在球场内奔跑不辍一小时，一再练习投篮，那就是杰森·基德，因为他是一个为自己寻找原因的人。

生活中，你也碰到过这样的问题，原本计划在未来的一年里每天背5个英文单词，希望一年后就可以看一些英文读物，但是在此后的每一天都会有各种各样的事情阻碍你计划的实现，于是逐渐地懈怠了，放弃了，后来即便每天无所事事也不愿拿起书来，一年之后自然是一事无成，这时你仍可能说自己工作太忙了。随意找借口让自己心安理得。

大多数的人在做一件事情不成功或者被批评的时候，总是会找种种的借口推卸责任，因为他害怕承担错误，害怕被别人讥笑，或者只是想得到暂时的轻松和自我解脱。上班迟到了，可以说是因为堵车；工作搞砸了，可以说是领导决策错误；客户不满意，可以说对方过于苛刻；升不了职，可以说领导偏心等。可以毫不夸张地说，借口就是一个掩饰自己弱点、推卸责任的“万能器”，有多少人把宝贵的时间和精力放在了如何寻找一个合适的借口上，而忘记了自己的职责和责任。更为可怕的是，借口常常还是一张敷衍别人、原谅自己的“挡箭

牌”，容易扼杀人的创新精神，让人消极颓废。它更是一剂鸦片，让你一而再、再而三地去品尝它，逐渐地让你变得心虚、懒惰，遇到困难就退缩，最终丧失行动能力。

那些认为自己缺乏机会的人，往往是在为自己的失败寻找借口。而成功者大都不善于也不需要编排任何借口，因为他们能开动自己的脑筋，为遇到的问题找到解决的办法，也能为自己的行为和目标负责，也能享受自己努力的成果。

那些实现了自己的目标取得成功的人，并非有超凡的能力，而是有超凡的心态，那就是不找借口找方法。他们能积极抓住机遇，创造机遇，而不是一遭遇困境就退避三舍，寻找借口。

习惯性的拖延者通常也是制造借口与托辞的专家。如果你存心拖延、逃避，你就能找出成千上万个理由来辩解为什么事情无法完成，而对为什么事情应该完成的理由和方法却想得少之又少。事实上把事情“太困难、太无头绪、太花时间”等种种理由合理化，的确要比相信“只要我们努力、勤奋就能完成任何事”和找到解决麻烦的方法的念头容易得多。如果你发现自己经常为没做某些事而制造借口，或想出千百个理由为事情未能按计划实施而辩解，那么，劝你最好还是自省一番吧！

不找借口找方法体现的是一种负责、敬业的工作精神，一种诚实、主动的工作态度，一种完美、积极的执行能力。

对工作负责一点

对工作负责一点

随便找一份招聘启事，就可以看见一条最基本的要求：“认真负责”；随便找一份自荐书，也会看到一条最常用的自我评价：“认真负责”。

看起来好像人人都知道要做一个负责任的人，但是事实上很多人往往并没有做到。我们常看到这样的情景：当问题出现时，一些员工首先做的不是寻找出现问题的原因，而是很理直气壮地说，这是某某的责任，和我没关系。退一步讲，即使你和这件事情真的没有关系，但如果你把它当做自己的事情来解决，岂不是为你创造了展现自己更多的才华和能力的机会，更容易给上司留下好印象吗？

当然，首先应该做的是对自己的工作负责。

M是一个编辑，在别人的眼中他是个勤奋好学的人，因为他会抓住一切机会向上司请教什么事情该做，什么事情不该做，比如，他会问：“写一篇这样的文章行不行？”“做一个这样的选题好不好？”“这样改行不行？”……如果上司不表现出任何反感，他就会把工作中所有的问题都交给上司来代替他解决；如果上司提出具体操作细节上的一些错误时，他会立即说：你以前这么说过……于是上司明白了，他并不是不知道该怎么做，之所以要事事问上司，无非是想告诉上司：都是按你的指示做的。出了问题，都是你的错，我没有责任。

这就是典型的推卸责任的做法，这样的情况在我们的身边并不少见。**M**自以为做得很聪明，可惜他不明白，这种招数根本不是什么明哲保身之道，而是等于告诉别人：我很愚蠢！我很无能！千万别把工作任务交给我，我可担不起这个责任！时间长了，这样做的下场只有一个，那就是被解雇。

任何一个老板都希望自己的员工是个负责任的人，这样他才会放心地把工作交给员工去做。对于员工来说，有什么比得到老板的重用

更让自己有成就感的呢？

做到负责任并不难，最起码你要坚守自己的岗位，把自己的工作做好，进而做到尽善尽美。这就是负责的表现。很多时候，只要多负一点责任，你的处境将有大的改观。比如上面的事例中提到的M，其实只要把每次提出的问题改成和上司探讨、请教，那他在上司的眼中就是一个积极上进的人，而不是推卸责任的人。

工作就意味着责任，岗位就意味着任务。在这个世界上，没有不需承担责任的工作，也没有不需要完成任务的岗位。工作的底线就是尽职尽责。

一群男孩在公园里做游戏。在这个部署中，有人扮演将军，有人扮演上校，也有人扮演普通的士兵。有个“倒霉”的小男孩抽到了士兵的角色。他要接受所有长官的命令，而且要按照命令丝毫不差地完成任务。“现在，我命令你去那个堡垒旁边站岗，没有我的命令不准离开。”扮演上校的亚历山大指着公园里的垃圾房神气地对小男孩说道。“是的，长官。”小男孩快速、清脆地答道。接着，“长官”们离开现场；男孩来到垃圾房旁边，立正，站岗。时间一分一秒地过去了，小男孩的双腿开始发酸，双手开始无力，天色也渐渐暗下来，却还不见“长官”来解除任务。一个路人经过，说公园里已经没有人了，劝小男孩回家。可是倔强的小男孩不肯答应。

“不行，这是我的任务，我不能离开。”小男孩坚定地回答。“好吧。”路人实在是拿这位倔强的小家伙没有办法，他摇了摇头，准备离开，“希望明天早上到公园散步的时候，还能见到你，到时我一定跟你说声‘早上好’。”他开玩笑地说道。听完这句话，小男孩开始觉得事情有一些不对劲：也许小伙伴们真的回家了。于是，他向路人求助道：“其实，我很想知道我的长官现在在哪里。你能不能帮我找到他们，让他们来给我解除任务。”路人答应了。过了一会儿，他带来了一个不太好的消息：公园里没有一个小孩子了。更糟糕的是，再过10分钟这里就要关门。小男孩开始着急了。他很想离开，但是没有得到离

开的准许。难道他要在公园里一直待到天亮吗？正在这时，一位军官走了过来，他了解完情况后，脱去身上的大衣，亮出自己的军装和军衔。接着，他以上校的身份郑重地向小男孩下命令，让他结束任务，离开岗位。军官对小男孩的执著态度十分赞赏。回到家后，他告诉自己的夫人：“这个孩子长大以后一定是名出色的军人。他对工作岗位的责任意识让我震惊。”军官的话一点没错。后来，小男孩果然成为一名赫赫有名的军队领袖——布莱德雷将军。

坚守岗位，完成任务，这就是我们所说的岗位责任。假如你是公司老板，在分派任务的时候，你会信任这样的人吗？在提升职位的时候，你会首先考虑他们吗？当然会！这样的人无疑是能够准确无误完成任务的人。

没有任何借口是执行力的表现。无论做什么事，都要记住自己的责任，无论在什么样的工作岗位都要对自己的工作负责。

如果你想在公司获得成功，你必须做第三类人。如果你想获得很多，你就必须付出得比别人更多，尤其重要的一点是：你必须做一个勇于负责的人。

你可能听说过这样的一个故事：身为美国总统的杜鲁门在桌子上摆着一个牌子，上面写着：**Bookofstophere**(问题到此为止)，这就是责任。总统有总统的责任，员工有员工的责任。对于任何一名员工来说，工作就意味着责任，没有责任感的员工不可能成为一名优秀的员工。

对工作和自己的行为百分之百负责的员工，他们更愿意花时间去研究各种机会和可能性，显得更值得信赖，也因此能获得别人更多的尊敬。与此同时，他也获得了掌控自己命运的能力，这些将加倍补偿他为了承担百分之百责任而付出的额外努力、耐心和辛劳。

有人说，假如你非常热爱工作，那你的生活就是天堂；假如你非常讨厌工作，那你的生活就是地狱。因为在你的生活当中，大部分的时间是和工作联系在一起的。不是工作需要人，而是任何一个人人都需

要工作。你对工作的态度决定了你对人生的态度，你在工作中的表现决定了你在人生中的表现，你工作中的成就决定了你人生中的成就。所以，如果你不愿意拿自己的人生开玩笑，那就在工作中勇敢地负起责任来吧。

负责——多么微不足道的一个词，但是，要做到却没那么容易，而在人生的道路上，这个微乎其微的词却又起着至关重要的作用。

工作就意味着责任，岗位就意味着任务。

做一个不断进取的人

做一个不断进取的人

刚造出来的航海罗盘，没有磁化前，指针方向混乱；一旦磁化，就被一种神秘的力量支配着，指向同一个方向，永远指向那里。

在人的身上，这种神秘的力量就是进取心，使我们向目标不断努力。它不允许我们懈怠，它让我们永不满足，每当我们达到一个高度，它就召唤我们向更高的境界努力。

有人向美国薪水最高的职业经理询问成功的秘诀，他说：“我还没有成功呢！其实，没有人会真正成功，前面还有更高的目标。”

爱迪生、斯旺以及许多科学家在同一时期研究电灯，当时电灯的原理已经很清楚——要把一根通电后发光的材料放在真空的玻璃泡里，人们在解决一些具体问题——如何让它更轻便、成本更低廉、照明时间更长。其中最主要的问题，也是竞争的焦点，在于灯丝的寿命。

爱迪生全力以赴地投入了这项研究，有位记者对他说：“如果你真的让电灯取代了煤气灯，那可要发大财了。”爱迪生说：“我的目的倒不在于赚钱，我只想跟别人争个先后，我已经让他们抢先开始研究了，现在我必须追上他们，我相信会的。”

在当时，爱迪生已经声名赫赫，他仅仅宣布可以把电流分散到千家万户，就导致煤气股票暴跌了12%。他本人是冷静的，在设想成为现实之前，他要像小时候在火车上做实验一样踏踏实实地干。他已经是一个改进了电话、发明了留声机、创造了不计其数的小奇迹的著名“魔术师”，但他是这样的人——一旦取得了成果，就把它忘掉，扑向下一个。用来做灯丝的材料，他尝试过炭化的纸、玉米、棉线、木材、稻草、麻绳、马鬃、胡子、头发等纤维，还有铝和铂等金属，总共1600多种。那段时间，全世界都在等着他的电灯。

经过一年多的艰苦研究，他找到了能够持续发光45小时的灯丝。在45个小时中，他和他的助手们神魂颠倒地盯着这盏灯，直到灯丝烧断，接着他又不满足了：“如果它能坚持45个小时，再过些日子我就要让它烧100个小时。”

两个月后，灯丝的寿命达到了170小时。《先驱报》整版报导他的成果，用尽溢美之辞。大街上响彻这样的欢呼：“爱迪生万岁！”然而，爱迪生用这样的讲演使人们再次惊讶：“大家称赞我的发明是一种伟大的成功，其实它还在研究中，只要它的寿命没有达到600小时，就不算成功。”

那以后，他在源源不断送来的祝贺信、电报和礼物中，在铺天盖地的新闻中，默默地改进着灯泡，向600小时迈进，结果，他的样灯的寿命却达到了1589小时。

进取心是摆脱颓废的最佳手段。

一旦形成不断自我激励、始终向着更高境界前进的习惯，身上所有的不良品质和坏习惯都会逐渐消失，个性品质中，只有被鼓励、被培养的品质才会成长，而消灭不良品质的最好方法就是消灭它们赖以生存的环境和土壤。

人们通常很早就意识到进取心在叩响自己心灵的大门，但是，如果不注意它的声音，不给予它鼓励，它就会渐渐远离，正如其他未被利用的功能和品质一样，雄心也会退化，甚至尚未发挥任何作用就消失得无影无踪了。

即使最伟大的雄心壮志，也会由于多种原因受到严重的伤害。拖延、避重就轻的习惯都会严重地削弱一个人的进取心，影响一个人的雄心壮志。

如果你发现自己在拒绝这种来自内心的召唤、这种激励你奋进的声音，要留神，别让它越来越微弱以至消失，别让进取心衰竭。当这个积极的声音在你耳边回响时，一定要注意聆听它，它是你最好的朋友，指引你走向光明和快乐。

从前在宾夕法尼亚的一个山村里，住着一位卑微的马夫，后来这位马夫竟然成了美国最著名的企业家之一。他就是查尔斯·齐瓦勃先生。

齐瓦勃先生是如何获得成功的呢？齐瓦勃先生的成功秘诀是：每次谋得一个职位，他从不把薪水的多少视为重要的因素，他最关心的是新的位置和过去的位置相比是否前途和希望更远大。

他最初在钢铁大王安德鲁·卡耐基的工厂做工，当时他就自言自语地说：“总有一天，我要做到本厂的经理。我一定要努力做出成绩来给老板看，让老板主动来提拔我。我不会计较薪水的高低，我只要记住：要拼命工作，要使自己的工作产生的价值，远远超过我的薪水。”他下定决心后，便以十分乐观的态度，心情愉快地工作。在30岁时，他成了卡耐基钢铁公司的总经理，39岁时，他又出任全美钢铁公司的总经理。

齐瓦勃只要获得一个位置，就决心做所有同事中最优秀的人。当同事抱怨待遇低微时，齐瓦勃把注意力集中在工作上。他明白，目前的待遇或多或少，与他将来注定要获得的财富相比，是微不足道的，计较这几美元是无聊的。他看清了周围人的卑微愿望和平庸命运，于是更加努力在自己的卓越之路上默默努力。他做任何事情都保持乐观的心态、愉快的情绪，他在业务上尽可能做到尽善尽美、精益求精。人们习惯于把难度高的事情都交给他来处理，他渐渐成了公司的主心骨。

如果你在一个平庸职位上拿到不错的薪水，于是缺乏向更高职位努力的动力，那就非常遗憾了，这说明进取心开始消退了。其实，你有能力做得更好，甚至有能力和自己创业。

如果你认为自己做得挺好，可以站稳脚跟了，别人也这么告诉你，那你应该听听这番话：“其实你的薪水不算多，你要是不想争取更多，恐怕就连这点薪水也不能保住。现在的事情像逆水行舟一样，不

做得更好，就会做得更差。你知道有多少人在盯着你吗，那些能够做得更好的人，正等着把你挤下去呢。”

浅尝辄止、安于现状、不思进取的人不会做出什么大成绩。一个有崇高目标、期望成就大业的人，总是不停地超越自我，拓宽思路，扩充知识，敞开生活之门，希望比周围的人走得更远。他有足够坚强的意志，激励自己做出更大的努力，争取最好的结果。

作为一个员工，如果你想迅速获得提升，就找一些同事们不愿意做的工作，去完成它。做好了，就容易超越那些资历比你高的人。如果一个人做起事来总是精益求精，总是让别人惊喜，上司自然会注意到他，必要时自然会把他提拔到重要的位置——没有一个雇主不喜欢有上进心的下属，他们也在随时观察员工们的表现。

绝不可养成非监督逼迫不能好好工作的恶习。无论上司在不在，都要忠于职守、全力以赴，工作不是装样子给上司看，而是为自己的发展创造条件，你只要留心观察周围的情况，就会发现，有很多事不需上司吩咐，就可以去做。面对这些事，千万不要有这样的想法：“反正上司不在，省省力气吧。”你必须把经验、学识、智慧和创造力发挥得淋漓尽致，争取达到惊人的效果。绝不能这样想：“照着上司的吩咐，按部就班去做就可以了。”“没有补贴，我才不加班呢。”过于计较自己付出的劳动是否超过了报酬，这样的人不会有升迁的机会，哪怕他才华横溢。让进取心不断推动你向更高的目标前进吧，成功也就离你不远了。

进取心不允许我们懈怠，它让我们永不满足，每当我们达到一个高度，它就召唤我们向更高的境界努力。

为工作注入满腔热情

为工作注入满腔热情

热情，就是一个人保持高度自觉，就是把全身的每一个细胞都调动起来，完成他内心渴望完成的工作。所有的人都具备工作的热情，只不过有的人用习惯将热情深深地隐藏起来。一个没有热情的员工，他不会很出色地完成自己的工作，更别说做出创造性的业绩了。

热情是一种强劲的激动情绪，一种对人、事、物的信仰，一种强烈的情感。就是在极其平凡的职业中，极其低微的岗位上，他也不自暴自弃，永远让心保持高昂的姿态，因为只有把自己的工作做得更完美，全力以赴，自己才会有发挥本领的机会。满足心中的渴望，这就是一种热情，因为渴望本身就是一种不平凡的热情。

研究表明：工作热情的人可以弥补20%能力上的缺陷，反之，只能发挥能力的50%。既然要从事这份工作，为何要吝啬热情呢？

拿破仑发动一场战役只需要两周的准备时间，换成别人那会需要一年。这中间所以会有这样的差别，正是因为他那无与伦比的热情。战败的奥地利人目瞪口呆之余，也不得不称赞这些跨越了阿尔卑斯山的对手：“他们不是人，是会飞的动物。”拿破仑对战争艺术一窍不通，用兵也完全不合兵法，就因为他和他那些不知道失败为何物的士兵们，满怀热情从一个胜利走向另一个胜利。

一旦缺乏热情，军队无法克敌制胜；一旦缺乏热情，人类不会创造出震撼人心的音乐，不会建造出富丽堂皇的宫殿，不能征服自然界各种强悍的力量，不能用无私崇高的风险去感动世界.....

对工作热情，这是任何成功都必须具备的一个非常重要的品质。牛顿曾经说过：“无知识的热心，犹如在黑暗中远征。”同理，光有知识或者能力，而没有工作热情，也不能取得工作的进步，只会原地不动或者固步自封。

某个杂志曾经刊登这样一个故事：有三个人，同时在纸片上把他们曾经见过的性格最好的朋友的名字写下来，还要解释为什么。结果公布后，三个人发现他们都不约而同地写了同一个人的名字，第一个人解释了他为什么选那个人：“每次他走进房间，给人的感觉都是容光焕发的，好像生活都为之焕然一新。他人热情活泼，乐观开朗，总是非常振奋人心。”第二个人也解释了他的理由：“他不管在什么场合，做什么事情，都是尽其所能，全力以赴。”第三个人说：“他对一切事情都尽心尽力。”

这三个人是美国几家大刊物的记者，他们见多识广，几乎踏遍了世界的每一个角落，结交过各种各样的朋友。游戏的结果是他们惊讶地发现，居然同时写上了澳大利亚墨尔本一位著名律师的名字，正是因为这位律师拥有无与伦比的热情，人们才深刻地记住他。

热情，能让一个人的潜能得到充分发挥；热情，可以让一个员工在众多的同事中脱颖而出。在现代企业中，充满竞争性的工作，它更是呼唤热情！

“企业需要带着热情去工作的人！”某科技集团股份有限公司人力资源人士表示，“我们在对外招聘时，特别注重人才的基本素质。除了要求求职者拥有扎实的专业基础外，还要看他是否有工作激情。一个没有工作激情的人，我们是不录用的。”

“热情是一种强劲的激动情绪，一种对人、对工作和信仰的强烈情感。”另一位著名公司的人力资源总监说，“一个没有工作热情的员工，不可能高质量地完成自己的工作，更别说创造业绩。大至历史事件，小到生活、学习、工作，只有那些对自己的愿望有真正热情的人，才有可能把自己的愿望变成美好的现实。”

是的，倘若你没有完成工作的热情，那你在任何岗位上都无法崭露头角。如果把自己从事的工作视为爱好，就会做出惊人的成绩；如果把自己所从事的工作视为负担，其一生绝无成果。

如果你想获得成功，就必须满腔热情地对待自己的工作，那么，怎样无限热情地对待自己的工作呢？

具体地说，主要应该从以下几个方面入手为好：

1. 请先行一步

俗话说：“笨鸟先飞早入林”“宁为鸡头，勿做凤尾”，总是跟在别人后面走，做事总比别人慢一拍或几拍的人，往往会给人留下消极怠工的印象。为了让人看出和觉察到你的积极和热心，你不妨比别人先行一步。

在工作中，这种“先行一步”的机会会有很多，只要你稍微留心便能轻而易举地捕捉到它们，利用它们。例如，当电话铃响起时，你要抢先拿起话筒；当来了客人时，你应最先起身接待；当召开会议时，你应最先发觉是否该给他人的杯子里添上茶水，等等。如此一来，无论做什么事情你都能率先行动，人们就会认为你反应敏捷，做事勤快，行动力强，因而认为你对工作的热情也比别人高出许多。当大家对你有了这种印象之后，即便有个别人说出对你不利的话语，大家也不会轻易改变对你的好感。

2. 反应快，动作麻利，态度主动积极

我们都曾经在生活中碰到过这样的事情：当同时喊到两个人时，一个人“唰”地从椅子上站起来，而另一个人还在慢腾腾地磨蹭。面对此景，如果有人问你对谁持有好感，你的回答一定是前者。因为这种麻利的动作能让人感觉到他的积极性和热情。

很多人的回答都会与你相同。人们往往认为：前者在工作中一定能够果敢地作出决断并能迅速地处理问题。与此相反，后者只能给人留下麻木迟钝的消极印象。上司的想法和其他人也完全一样，他同样会认为那些反应敏捷、动作迅速的下属对工作具有极高的热情。

3. 提前出勤，是工作热情高的最直接的明证

日本有一位作家名叫山口瞳，他曾经在三得利株式会社工作过。那时候，他每天都提前出勤。据说，他去上班时，常常碰到门卫未

起、大门未开的情况。对此，他本人谦虚地说：“我这是笨鸟先飞嘛！”其实，他心里十分清楚提前出勤的效果究竟有多大！当上司和同僚们擦着惺忪的睡眼，匆忙赶来上班时，他早挽着袖口干了一阵子了。尽管有不少同事对他的这种表现心怀嫉妒和不满，但在事实面前也无话可说，反而不得不佩服地承认说：“这家伙真能干呀！”由于山口先生在工作中的热情表现，上司对他总是赞不绝口，几度给予他升职加薪的优待。

4. 走路时挺胸阔步，可以使你显得精力充沛，富有热情

在一流的西餐厅里打工的学生曾系统地接受礼仪及上菜姿势等训练，其中之一就是走路的姿势——在工作中，每个人必须步履轻捷，昂首阔步，否则便无法合格地工作。

慢腾腾地走路将会影响对顾客的服务，并因此给顾客留下不好的印象。拖泥带水的走路姿态，会使人显得瘦弱疲沓，没有一点儿精神。在这方面，很少有人会注意到，但它的确是非常重要的。也就是说，餐馆之所以告诫侍者们时刻注意走路的姿态，就是因为它想借此给顾客留下服务热情的良好印象，期待着他们以后常来此光顾就餐。

这一事例无疑给了我们一个十分重要的启示，就是说，不但是餐馆中的侍者，而且其他人在走路时保持昂首阔步的姿态也很重要，因为这能让人感觉到他的积极性和对人生事业的热情。诚然，在人们的眼中，一位整天昂首阔步行走的人比一位弓腰弯背而行的人给人的印象更深刻，人们会脱口而出说：前者对工作富有很大的热情。

在任何时候都不要让消极情绪苦恼自己，“天下本无事，庸人自扰之”。只有以积极的态度投身于工作、学习中，才能给我们以欢乐和激情。

种下一颗热情的种子，收获一束热情的鲜花。

用敬业成就梦想

用敬业成就梦想

敬业精神是一个常谈常新的老话题，为什么专门谈这个问题，就是因为敬业精神太重要了，可是当前相当一部分年轻人太缺乏敬业精神了，而同时还有相当一部分人不善于表现敬业精神。对自身工作没有兴趣、生活态度消极、对企业前景认知较差的人被认为敬业指数低，这些人的最大特点就是，遇到困难时选择“跳槽”或者“消极抵抗”，而不是“积极应对，努力克服困难”。

但你可能有所不知，敬业精神是老板是否给你提职加薪的重要衡量尺度。搜狐总裁张朝阳先生是这样评价敬业精神在工作中的重要性的：“我公司聘人的标准是敬业精神。我认为，工作是一个人自下而上的基本权利。有没有权利在这个世界上生存则看他能不能认真地对待工作。公司给一个工作，实际上是给一个生存的机会，如果能认真地对待这个机会，也才对得起公司给予的待遇。能否干好公司给的工作，能力不是主要的；能力差一点，只要有敬业精神，能力会提高的。”

詹姆斯·H·罗宾斯是美国伟大的职业成功学家，是继本杰明·富兰克林、阿尔伯特·哈伯德之后又一位美国敬业精神的阐释者。他认为：“敬业，就是敬重、尊崇自己的职业。如果一个人以一种敬重、虔诚的心灵对待职业，甚至对职业有一种敬畏的态度，他就已经具有敬业精神。但是，他的敬畏心态如果没有上升到敬畏这个冥冥之中的神圣安排，没有上升到视自己职业为天职的高度，那么他的敬业精神就还不彻底、还没有掌握精髓。天职的观念使自己的职业具有了神圣感和使命感，也使自己生命信仰与自己的工作联系在了一起。只有将自己的职业视为自己的生命信仰，那才是真正掌握了敬业的本质。”

简单地说，敬业，就是敬重所从事的职业。敬业精神，就是对所从事职业精益求精、一丝不苟的尽职尽责精神。

敬业有三大表现——痴迷、手艺与自律。

敬业者要认真卖力地、充满虔诚地、全身心投入地干自己擅长干的事情。

敬业者往往信念坚定，不随意摇摆，少为外界风浪所动，愿意为自己所钟情和信奉的事业献身。

敬业者有自知之明，而不是自感无所不能，不是什么活都接，什么钱都挣。

敬业的前提是对一个职业的喜好、挚爱，甚至痴迷，并且在极端的情况下，不给报酬，倒贴钱财，也非常乐意。

在世界女子花样滑冰冠军关颖珊的运动生涯中，她自5岁开始每天坚持训练，通常是穿着全套滑冰衫睡觉，以便第二天一大早就能立刻进入状态，迅速投入到训练中去。俄国著名小提琴家文格洛夫4岁开始拉琴，一天到晚除了拉着玩具鸭子游逛，就是练琴。别人看他小孩子每天太辛苦、可怜、单调，而他自己觉得幸福无比。

当一个人迷上一件事的时候，就容易献身投入，对某种活动或专业的喜好和痴迷也会逐渐形成习惯性的常规，表现在行动中，融化在意识里，敬业便成了一种自然状态，无须刻意显露。马勒弥留之际，其最后遗言是“再也听不到莫扎特了”。而以诠释马勒著称的指挥家霍润斯坦临终的遗憾是，“再也没机会听《大地之歌》了”。二者对音乐挚爱之深，可见一斑。可谓忠于职守，直到永远。

敬业的表现是他们的手艺出众、技术精湛，甚至身怀绝技。俗话说，三百六十行，行行出状元。据说，杜月笙早年在上海滩水果店当学徒的时候，就练得一手好刀法，削果皮一线到底，果肉不漏刀削痕迹。

汪增祺先生曾以《马谭张裘赵》为题忆北京京剧院五大头牌，其中一段回忆赵燕侠文革轶事：一次大家开会学习，房间拥挤，某人需要赵起身让道才能通过，赵头也不抬，唰地一下，侧身飞腿过顶，让那人过去。戏不让唱了，功夫不能丢了。

敬业之所以能够持久下去，很重要的一个内因是敬业者的自律。也就是说，敬业者要认真卖力地、充满虔诚地、全身心投入地干自己擅长干的事情，并且珍视自己的手艺，只练那些擅长干的活计。

敬业者往往信念坚定，不随意摇摆，少为外界风浪所动，愿意为自己所钟情和信奉的事业献身，无怨无悔。有时，这意味着无人喝彩，坐冷板凳，甚至永远没有出头之日。如此，职业就成了一种事业、一种信仰、一种使命，是一个人生命的意义和存在的价值。

员工敬业的基本体现主要在以下几方面：珍惜自己的工作机会；热爱自己所就职的企业；认真遵守企业的规章制度；工作认真负责，认真履行岗位职责。

积极主动地承担责任和压力，为企业排忧解难。

积极学习，追求事业上的成就。

积极主动地与同事协作。

在企业需要的时候为企业做出最大的奉献。

具有敬业精神的员工是每个老板都希望得到的。因为，在本职岗位上发挥所长的员工比一般员工效率高几倍，而且敬业员工的成本大大低于怠工的员工，是企业增长和利润的主要贡献者。他们油然而生的激情帮助企业与顾客建立长期而紧密的关系，继而确保可持续发展。在优秀的组织中，敬业员工所做出的贡献是怠工员工的4倍。

敬业精神也是一种职业道德，是责任心在职业上的体现。我们都是生活在社会里，各自承担着一份或几份职业；只有每个人都很好地各司其职，这个社会才能正常运转。就像是大家都在一条船上，有的掌舵，有的划桨，有的张帆，如果其中有一人不能尽职尽责，就势必会影响整条船的运行；如果其中有许多人都不能尽职尽责，后果就不堪设想了。

“敬业”品质不高的最常见的表现，就是以消极的“打工”意识和心态对待工作，简单敷衍了事。如果你在工作中仅仅做到了不迟到、不

早退、不违规、不犯错，但没有做到尽心投入、认真负责、积极主动，是不能被称为敬业的。

敬业的效能对我们每个人来说，可以称作是一种积极向上的人生态度，是我们应具备的职业素质，也是我们成长和成功的基本要素。可以说，一个人是否敬业，或者在敬业方面的水平如何，会影响到他工作是否稳定、是否被上司和同事信任和重视、是否会有新的机会和更大的舞台等，而且直接影响他的生活质量和事业成就。

我们面临的是越来越激烈的竞争，一个人、一个企业，乃至于一个国家的敬业精神如何，在很大程度上决定着其能否在这种竞争中生存。哪一个企业在选择员工的时候，都会有一些特殊的要求，但唯独在一点上是一致的，那就是都希望自己的员工是一个敬业精神强的人。对一个企业来说，敬业的人越多、敬业精神越强，工作效率就越高，竞争力就越强，潜力就越大，发展就越迅速。

敬业，就是敬重、尊崇自己的职业。

忠诚是一种能力

忠诚是一种能力

忠诚是人类的美德，是事业成功的基石。忠诚就是诚实处事、以诚待人、以信立业。忠诚是我们人生的准则和品格。在企业里，忠诚度是企业与员工之间能否精诚合作，员工之间能否建立优秀团队的基础。可以说，员工的忠诚度构成了企业良性持续发展的重要因素，是企业长期发展的基石。忠诚是员工的一种承诺和规则，是企业实施战略管理的需要。

员工的忠诚不仅是一种道德品格的具体表现，不仅具有道德价值，而且企业中群体的忠诚还蕴含着巨大的经济价值和社会价值。

“在其位必谋其政”，一种职业的责任感和对事业高度的忠诚一旦养成，会让你成为一个值得信赖的人，可以被委以重任的人。一个禀赋忠诚的员工，能给他人以信赖感，让老板乐于接纳，更为自己的职业生涯带来莫大的益处。危难正是最能考验忠诚的时候，对那些能够勇敢地去为企业承担困难的人，他得到的回报会与之成正比的。员工的忠诚对于个人和企业来说都是重要的且必需的，是一种承诺和规则，是企业实施战略管理的需要。

可以说忠诚是对任何员工道德品质的最基本要求，这其实也是员工的基本任务。忠诚是做人的准则之一，没有忠诚，也就失去了立足之本。

忠诚是一种远景战略，是一种长期投资。员工必须同与你发生关系的人、组织、团队建立一对一的“亲密朋友”系统，绝对忠诚于对方、让对方信任你，你就不会被对方抛弃，你的利益才能得到保证。

员工的忠诚是构成企业大厦的基石，是企业形成强大向心力的前提。企业和员工绝对是一个共同体，企业的发展，要依靠员工的成长来实现，而员工的成长，又离不开企业这个平台。所以，忠诚的员工永远都是老板的最爱。

忠诚不仅是一种品德，更是一种能力。忠诚作为一种能力，它是其他所有能力的统帅和核心，因为如果一个人缺乏忠诚，他的其他能力就失去了用武之地。在激烈的竞争中，人才之间的较量，已经从单纯能力对比延伸到了品德方面的对比。在所有的品德中，忠诚越来越得到组织的重视，因为只有忠诚的人，才可能有资格成为优秀团队中的一员。格力空调总经理董明珠高度忠诚于所在的企业，她从一个业务员做起，兢兢业业，一步一步走到今天，用汗水与智慧把格力打造成为中国最具知名度的空调品牌之一。

忠诚建立信任，忠诚建立亲密。只有忠诚的人，周围的人才会信任你、承认你、容纳你；只有忠诚的人，周围的人才会接近你。老板在招聘员工的时候，绝对不肯把一个不忠诚的人招进去；客户购买商品或服务时，也绝对不会把钱掏给一个缺乏忠诚的人；与人共事，也没有谁愿意和一个不忠诚的人合作；交友，也不会选择不忠诚的朋友；组建家庭，那更是要看对方对自己是否忠诚，对方又是否值得自己付出忠诚……总之，人活着，就离不了忠诚。

忠诚不谈条件，忠诚不讲回报。忠诚是一种与生俱来的义务，忠诚是发自内心的情感。忠诚让工作变得更有意义，忠诚赋予你工作的激情，忠诚的人感觉工作是享受，而不忠诚的人感觉工作是苦役。

拿破仑说过：没有忠诚的士兵，没有资格当士兵。同理，没有忠诚的员工，没有资格当员工。

当然，你对公司的忠诚是要经受考验的。当公司经营出现阻碍的时候，正是检验员工忠诚度的最佳时机。

杰克曾去某家大公司应聘部门经理，公司老板告诉他说先要试用3个月。然而老板却把他派到商店做销售员。一开始，杰克不能接受，但最终他还是熬过了试用期。后来，他搞清楚了老板把他调到基层去的原因：他开始时对行业不熟悉，不了解公司的内部情况，只有从最简单的做起，才能全面了解公司，熟悉各种业务。

杰克应聘的是部门经理，公司老板却让他从基层做起，尽管这样，他最终还是坚持做完了。事实证明，他的选择是对的，他经受住了老板对他的考验，熟悉了公司业务，全面了解了公司，对公司的规划有了明晰的了解，积累了经验，这些都为他今后的工作奠定了基础。试用期后，他正式就任部门经理，领导员工实现了优秀的业绩，为公司的发展作出了巨大贡献。6个月后，由于业绩出众，杰克获得了升迁。紧接着，杰克在处理公司事务时游刃有余，一年之后，由于总经理调走了，他也自然而然地成了总经理。

有时，你会发现，老板总是“刁难”你，这是因为他器重你，他想考查你的忠诚度。一旦考查证明你忠诚不二，你就将被重用。当然，无论是出自内心的给予，还是情愿让老板“刁难”你，忠诚都是一种感情和行动的付出，有付出就一定有回报。

朗讯的CEO鲁索说：“我相信忠诚的价值，对企业的忠诚是对家庭忠诚的延续，我从柯达重回朗讯，承担拯救朗讯的重任，这是我对企业的一份忠诚。我一直把唤起员工对企业的忠诚作为自己努力的目标。”

世界上很多顶级的CEO都把忠诚作为企业文化中的重要组成部分，或者把忠诚作为员工对于企业的一种精神理念，用来增强整个企业的凝聚力。

忠诚无论作为一种优秀的传统精神，还是作为现代企业的一种企业精神，它不仅护卫责任，它本身也是一种责任。在一个企业里，老板需要的是一批忠诚于企业的员工。因为忠诚，他们才能尽心尽力，尽职尽责；因为忠诚，他们才能急企业所急，忧企业所忧；因为忠诚，他们才敢于承担一切。

企业大都不缺少有能力的人，但缺少的是对企业绝对忠诚的人。对老板而言，有能力而不忠诚是一件非常可怕的事情。可以说，忠诚至上是企业用人的至高准则。忠诚的员工永远都是老板的最爱。企业离不开员工的忠诚，员工要成就自己的事业也离不开忠诚，只有既拥

有个人能力又具有高度忠诚的员工，才能在企业里占据要职，也才能在自己的事业上大展宏图，因此，不要再将自己置身于外了，把企业的事业当做自己的事业来做，努力培养自己的忠诚敬业的精神吧！

忠诚是员工的一种必需品，忠诚是员工的一种义务，忠诚更是一种能力。

自动自发：做自己的老板

自动自发：做自己的老板

许多人很容易产生这样的心态：我是个打工的。这样的定位本身就带着对自己的嘲弄和被迫服输的心态。因为，每个人都渴望成功，渴望成就超越别人的成功，但如果存在这样的心态是无助于自己的成功的，必须改变。诚然，众多的职场中人都是以打工的身份存在的，但区别在于怎么看待打工，不同的态度造成不同的结局。

给自己打工和给老板打工完全是不同的概念，而且得到的结果也是截然不同的。给自己打工的人把现在从事的职业当成对未来的投资和储蓄，他们不需要老板的监督和提醒，会主动地去做工作，并想办法做得更好。而那些认为自己只是为老板打工的人，只会是一个被动的工作机器，而且很多时候他们只是完成任务，缺乏对工作的创新精神，因为他们认为自己做得再好，收益最大的还是老板，而不是自己。他们缺乏的正是工作中的主动和自发的精神。

一个优秀员工的表现应该是这样的：无论老板在不在，他都会始终如一地努力工作。因为他知道，工作并不是做给老板看的，尽管许多人一直这样认为，并且趁老板不在的时候不知不觉松懈下来。

作为一个公司员工，老板不在的时候，也是容易放松自己的时候。可是，勤奋工作应该是发自内心的，你的任何业绩都是自己努力的结果，你不能仅仅是做出样子来给老板看，老板要的实际业绩和工作效果。

工作的主动性是员工的必备素质。事实是，无论趁机偷懒还是谨慎无奈地继续自己的工作，都不是正确的做事方法。尽管后者仍然努力，但那也只是防止有人打小报告，告自己的状而已。被动地工作最多能够完成老板交代的任务，然后心安理得地拿自己的薪水，对一个优秀的员工而言，这样做是远远不够的。

评价员工优秀与否有一个标准，那就是他工作时的动机与态度。如果如前所说那样被动地工作，习惯于像奴隶一样在主人的督促下劳动，缺乏工作热诚，那么可以确定，这样的员工是不会有有什么成就的。

优秀的员工之所以努力工作，并非只是为自己的饭碗与薪水，他们有更高的需求。把工作简单地视为换取劳动报酬的想法是低级的、短视的，有望成就事业的人永远不会把眼睛停留在薪水上，与此相反，他们把工作当做一项事业来做。所以，自动自发地工作是每一个优秀员工的共同特点，没有对工作的热爱就不会有全身心的投入，就会因为缺乏自律而放任自流，当然谈不上成就什么事业了。

自动自发是一种对待工作的态度，也是一种对待人生的态度，只有当自律与责任成为习惯时，成功才会接踵而至。绝大多数成功的创业者并没有任何人监督其工作，他们完全依靠自律工作。试想一下，如果对自己的工作都不能全身心投入，所谓一屋不扫，何以扫天下，开创自己的事业最后只能沦为一句空话。

自动自发也是对自己的一种责任。无所事事、懒散松懈的习惯已经使许多天赋很好的人步入平庸，这样的例子并不在少数。无论是历史还是现实之中，许多成功的人并不一定天赋很高，而是勤奋使他们一步步走向成功与卓越，反观很多天赋很高的人却常常因为自己的放任与懒散而日趋平庸，甚至一事无成。

这里有这样一个小故事：

一个偏远山区的小姑娘到城市打工，由于没有什么特殊技能，于是选择了餐馆服务员这个职业。在常人看来，这是一个不需要什么技能的职业，只要招待好客人就可以了，许多人已经从事这个职业多年了，但很少有人会认真投入这个工作，因为这看起来实在没有什么需要投入的。

这个小姑娘恰恰相反，她一开始就表现出了极大的耐心，并且彻底将自己投入到工作之中。一段时间以后，她不但能熟悉常来的客

人，而且掌握了他们的口味，只要客人光顾，她总是千方百计地使他们高兴而来，满意而去。不但赢得顾客的交口称赞，也为饭店增加了收益——她总是能够使顾客多点一至二道菜，并且在别的服务员只照顾一桌客人的时候，她却能够独自招待几桌的客人。

就在老板逐渐认识到其才能，准备提拔她做店内主管的时候，她却婉言谢绝了这个任命。原来，一位投资餐饮业的顾客看中了她的才干，准备投资与她合作，资金完全由对方投入，她负责管理和员工培训，并且郑重承诺：她将获得新店25%的股份。

现在，这个小姑娘已经成为一家大型餐饮企业的老板。

记住，老板不在绝不能成为你偷懒或放松自己的理由，恰恰相反，你应该将之视为一个机会，一次考验，在严格自律的同时，锻炼一下自我鞭策的能力。

去银行存钱是每个人都经历过的事情，我们今天的工作表现就是像在往我们人生的银行里储存现金，为的是在以后的人生历程中一旦遇到问题好用来救急的。我们今天的工作表现就是为了以后的成功做准备，一旦机会降临，我们就能很快利用它创造出令人赞叹的业绩来。所以，不要让老板在与不在成为你工作的先决条件，你的工作完全是为了创造自己的美好生活，所以，做一回自己的老板，你就是自己的老板。

自动自发是一种对待工作的态度，也是一种对待人生的态度，只有当自律与责任成为习惯时，成功才会接踵而至。

用100%的激情做1%的事情

用100%的激情做1%的事情

大多数人刚被聘用时都是充满激情的，但在工作一段时间后，往往会失去最初的热情，变得对公司漠不关心。这是很多职场中人都遇到的事情，这也是非常危险的，需要及时改变，让自己充满对工作的渴望。

激情来自自身潜质，是一种心理内在固有的基因，是我们自身品质、精神状态和对事物认知程度的一种外化表现。从这个意义上讲，我们每个人都富有激情，激情是我们自身潜在的无穷无尽的财富。

如果在工作中倾注热忱和专心，一个人一定要能够把他自己完全沉浸在他的工作里，无论是或大或小的事情，都应该集中全力，把易于驰散的意志贯注在其中。

做一个富有激情的人，对我们是一种挑战和荣誉，这做起来并不容易。但我们信赖并尊敬这样的人：他们以此为目标，无限地、无限地向之靠近、靠近.....

激情是个人和团队成功的基石、激情是工作的灵魂、激情是企业的活力之源。

激情力不仅是促进团队作用的润滑剂，还是一个人品质的另一种体现，是一种幸福的差事，可是在公司中为什么有的员工却把它当做苦役呢？绝大多数的员工都会回答是工作太枯燥了。然而实际上问题往往是出在员工对待公司的态度上，最主要的还是出在员工自己身上。如果员工本身不能激情地对待自己的工作的话，那么即使让他做他喜欢的事情，一个月后他依然觉得工作乏味至极。

哈佛大学商学院丹尼斯·辛莱克教授对500家公司做过一个调查，结果显示：有80%的员工视工作为苦役，而且迫不及待地想要摆脱工作的桎梏。

杰克·韦尔奇说过，激情是一种展示员工价值的品质。然而，在很多公司中，不幸的是对自己的工作和所从事的事业充满激情的员工少之又少。看看我们的生活到底是怎样的吧！早上醒来一想到要去上班就心中不快，磨磨蹭蹭地挪到公司以后，无精打采地开始一天的工作，好不容易熬到下班，立刻就高兴起来，和朋友花天酒地之时总不忘痛陈自己的工作有多乏味、有多无聊。如此周而复始。

亨利·福特也曾说过：“我们从不把我们的工作看作是乏味的事情，我们从工作和培训中获得更多的意义。让员工从学习当中找到乐趣、尊严、成就感以及和谐的人际关系，这是他们作为一个合格员工所必须承担的责任。”

在微软公司，对于一名员工来说，激情就如同生命。凭借激情，员工不仅可以释放出潜在的巨大能量，而且还可以发展出一种坚强的个性；凭借激情，员工可以把枯燥乏味的工作变得生动有趣，使自己充满活力，培养自己对事业的狂热追求；凭借激情，员工可以感染周围的同事，让他们理解你、支持你，拥有良好的人际关系；凭借激情，员工更可以获得老板的提拔和重用，赢得珍贵的成长和发展的机会。

松下幸之助认为，一个员工是否喜爱他的职业，这是很容易就能看出来的。他十分投入，其表现出来的自发性、创造性、专注和谨慎，都非常明显。在松下公司的领导者眼里，那些充满乐观精神、积极上进的员工，做什么事都干劲十足，神情专注，心情愉快，自己创造机会，把握机会，一心想把训练任务完成得更加完美。

如果一个员工把工作中遇到的每一件事情都充满激情地去完成，把它当做艺术来做，全身心地投入进去，即使是一个小小的细节，员工们都会认真去做，这样的员工给你的感觉，他就是一个真正的艺术家。

每一个上司会自然而然地觉得，兢兢业业、神情专注、充满激情的员工更加值得信任。每一次提升对他们都是莫大的鼓励。这些员工

的积极心态也往往会感染他的上司，上司也知道，这样的下属在竭尽全力帮助自己，并且对那些散漫拖沓的员工也是一种激励。另一方面，在那些冷漠、马虎、懒惰的员工的影响下，管理者的工作态度也会改变很多，存在一种随遇而安的心理。所以，他会自觉地与有良好心态的员工在一起，关心他们的生活，对那些不专心工作，逃避责任，不注重实绩的员工，有一种本能的排斥心理。

诚然，激情是一种难能可贵的品质。正如比尔·盖茨所说：“要想获得这个世界上最大的奖赏，你必须像最伟大的开拓者一样，将所拥有的梦想转化为实现梦想而献身的激情，以此来发展和销售自己的才能。”

历史上许多巨变和奇迹，不论是社会、经济、哲学或是艺术，都因为参与者100%的激情才得以进行。拿破仑发动一场战役只需要两周的准备时间，换成别人则需要一年，之所以会有这么大的差别，正是因为他对在战场取胜拥有无与伦比的激情。

伟大人物对使命的激情可以谱写历史，普通员工对工作的激情则可以改变自己的人生。著名人寿保险推销员贝特格正是凭借着自己对工作的高?激情，创造了一个又一个奇迹。

因此，作为职场中人，无论你在哪个部门，从事何种职业，都不要看不起自己的工作。因为工作给你的，远比你为它付出的要多。如果你将工作视为自己的所爱，那么，每一项工作都包含着许多个人成长的机会。考察那些成功人士，哪一个人的创造力、决策力、洞察力不是在工作中积累和学习到的？要转变态度，把工作当成人生的乐趣。对工作投入的热情越多，决心越大，工作效率就越高。拥有这样的心态，工作不但是学习知识、提高能力的平台，还是获得信心和快乐的源泉。

激情是工作的灵魂。没有激情，工作中就会充满平庸和无聊，更不要奢谈什么创造活力了。我们要热爱自己的工作，学会用崇高的使命激励自己，用远大的目标鞭策自己，用成功的期盼引导自己，把完

成每项工作时的心态调整到最佳。一旦接受了某项任务，就要热爱它，想方设法地完成它。即使是一时不大感兴趣的工作，也要努力把自己的情绪调动起来，用激情激发自己的执行力、意志力和创造力，激活自己的智慧、潜能和进取意识。

一个没有激情的员工不可能始终如一高质量地完成自己的工作，更不可能做出创造性的业绩。如果你失去了激情，那么你永远也不可能在职场中立足和成长，永远不会拥有成功的事业与充实的人生。所以，从现在开始，对你的工作倾注全部热情吧！拿出100%的激情来对待1%的事情，而不去计较它是多么的微不足道，你就会发现，原来每天平凡的生活竟是如此的充实、美好。

拿出100%的激情来对待1%的事情，而不去计较它是多么的微不足道，你就会发现，原来每天平凡的生活竟是如此的充实、美好。

让坏情绪离自己远一点

让坏情绪离自己远一点

每个人每天的心情都是不一样的，而且很容易受外界因素的影响。好心情自不必说，坏心情就要及时消除掉，这就要学会自我调适，否则它会影响你的工作和生活。

自我调适是一种能力，能力高的人善于自我控制。很多人经常因为自控能力较弱而把工作以外的怒气和不满情绪带到工作中来，同事觉得你像随时都可能爆炸的炸弹，尽量绕开你的办公桌。客户打电话给你，你莫名其妙地冲着他吼叫，然后不等对方说完就把电话挂掉。一整天，你总是用双手抱着头，一声不响地坐在那里，工作懒得做，话也懒得说，办公室的气氛因为你而变得死气沉沉。

在竞争日趋激烈的今天，每个人都面临着不同的挑战，承受着不同的压力，因此人人也都会有心情烦躁的时候，都会遇到难言的苦衷。在这种情绪笼罩下，谁都会有一种强烈的想向人发泄的愿望。但是，在工作中一定要以积极的态度控制自己的情绪。因为一个情绪化的员工是难以与他人融洽合作的，而这将会直接影响公司的利益。一般情况下，老板是不会让一个如此情绪化的员工在重要岗位上工作的。

有一个年轻人，工作认真负责，办事干净利索，工作能力也比较强，上司很欣赏他，打算给他升职。但是，半年过去了，因为没有职位空缺，年轻人还是职位依旧。他对这件事非常不满意，说话腔调都变了，对他人颐指气使，对看不惯他的同事大加训斥，和同事共事时，不断地抬高自己，贬低别人，甚至在公开场合顶撞上司，令其尊严当众受损。这种让情绪随发泄的人，作为上司又怎么可能对他委以重任呢？

正确的做法不是压迫愤怒，而是把愤怒的情绪巧妙地转移，转化为一种努力背后的动力，以推进自己的事业向前发展。这是通常说的

聪明人的做法。

所以，需要给坏情绪找个发泄口，尝试多运动或培养爱好来化解不良情绪，避免怒气冲天，要尽量保持心情平静。当气愤的时候，慢慢由十倒数到一，并深呼吸，说话的声音及速度要保持平稳。将你的不满写在纸上，并向同情你的人倾吐苦水。然后告诉自己，一切都过去了，该集中精神工作了，那么一切就都会好的。

有了坏心情最好别把它强压心底，不然，即使憋不出病来也一定会郁闷烦躁不安。所以，一定要找个适当的出口自我排遣，把不顺心的气宣泄出来。

小乐在公司里的人缘很好，他性情很好、待人和善，几乎没人看到他生过气。有一次同事小汪经过他家顺道去看他，却发现小乐正在楼顶上对着天上飞过来的飞机吼叫。于是小汪好奇地问他原因。

小乐说：“你看，我住在机场附近，每当飞机起落时就会听到巨大的噪声。后来，当我心情不好或是受了委屈、遇到挫折想要发脾气时，我就会跑上楼顶等待飞机飞过，然后对着飞机放声大吼。等飞机飞走了，我的不快、怨气也被飞机一一带走了！”

小汪恍然大悟：怪不得他脾气这么好，原来他懂得如何适时宣泄自己的情绪。

一个受过良好思维好训练的人，完全能迅速地驱散他心头最浓密的“不幸”阴云。但是，困扰我们大多数人的却是，当出现一束可以驱散我们心头阴云的心灵之光时，我们却紧闭着心灵的大门，试图通过全力围剿的方式驱除心头的情绪阴云，而不是打开心灵的大门让快乐、希望、通达的阳光照射进来，这真是大错特错。

在遇到令人愤怒的事情时，如果我们能够保持从容不迫顺应自然的态度，看透一时得失，抓住自我优势，把情绪“捏”在手心，就能够顺利地打开沟通的每一扇门。

美国石油大王洛克菲勒，善于运用情绪攻防术来完成自己所想要达到的目的，他曾经在公堂之上，漂亮地击退了一位名律师。

“洛克菲勒先生，你收到我寄给你的信了吗？”律师拿出一封信，以严肃的口气问道。

“收到了！”洛克菲勒回答。

“你回信了吗？”

洛克菲勒面带微笑，不疾不徐地回答：“没有！”

其后，律师一封又一封地拿出了十几封信，一一询问洛克菲勒，而洛克菲勒也以相同的声音和表情，一一给予相同的回答。

法官偏过头来问洛克菲勒：“你确定收到了吗？”

“是的！先生，我十分确定。”洛克菲勒镇静地回答法官。

律师忍不住面红耳赤地怒吼：“你为什么不回信？你不认识我吗？”

“我当然认识你呀！”洛克菲勒依然面带着微笑地回答。

这时候律师已经控制不住自己的情绪，暴跳如雷不断咒骂，而此时的洛克菲勒却不动声色，好像对方所讲的事，跟自己有什么关系似的。可以想见，法官最终会站在哪一方了。

还有另一种容易影响情绪的因素，那就是与别人的冲突。我们需要学会换位思考，自责自省来化解冲突。有人的地方就有冲突，冲突是人与人的行为相抵触时所发生的对抗状态，这种对抗状态常常伴有激烈的情感冲突，冲突中的言辞与行为越激烈，相互伤害也越大，甚至会有出格行为。因此，正确地调解两方的冲突也是有很大学问的。

作为职员，就免不了被批评，或被上司、或被同事；或者公开，或者在私下里。相应地就产生了一个重要的问题，即如何接受批评，一为态度，一为方法，但态度是根本性的。作为职员，必须听得进批评，有批评存在才能考虑怎样去改正。纠正错误最好的方法就是倾听不同的批评。

对于你认为恰当的批评，应该虚心接受，切忌暴躁、易怒。你应该提醒自己，别人批评你，并不代表你一无是处，你仍然是一个有价值的人。批评是忠言，往往就会逆耳，对其尖刻的言语不予理会，只

听取对方言语中有价值的信息，把被批评的难堪抛在一边，并想着改善给你带来的好处，这样，你将能更坦然地处理别人对你的批评。

同事之间发生矛盾，原因常是多方面的：其中既可能是自己的原因，也可能是对方的原因，还可能是“第三者”的原因。要顺利解决同事之间的矛盾。双方都应首先从“责己”开始，控制情绪，换位思考，检查自身存在的问题。

责备别人或被别人责备，通常都会引起某种消极情绪，而自责却无此忧虑。然而，责人者易，责己者难。当发生矛盾时，如果一方首先严于责己，常能感染对方，使其扪心自问：“我做得又怎么样呢？”相反，如果一味地指责对方，则会使矛盾激化。

坏情绪是魔鬼，容易扰乱人的正常心智，影响人的正常判断，使得人情绪失控，思维混乱，必然也就影响正常的工作和生活。有了坏情绪并不怕，重要的是要尽快把坏情绪处理掉，把坏情绪变成正常的情绪，甚至是好情绪。

当出现可以驱散心头阴云的心灵之光时，请打开心灵的大门，让快乐、希望、通达的阳光照射进来。

及时地给自己充电

第四章方法改变一点点——提高做事效率

要想提高做事的效率，方法处于无与伦比的决定地位。相同的条件下，做同样的事情，仅仅由于方法上的些许差异，就会导致两种截然不同的结果。因此，从某种意义上来说，方法比经验更重要，方法比行为更重要。那么，该如何改进你的做事方法，使自己的办事效率提高一个层次呢？本章将给你一些易于操作、易于见到成效的改变方法。

及时地给自己充电

这是一个社会发展日新月异、网络信息技术日益升温的时代，你如果不每天学习，不充电，很快你就会落伍，就会被这个时代抛弃。因此，无论在何时何地，每一个现代人都不要忘记给自己充电，尤其是在竞争激烈的职场中，必须随时充实自己，修炼自己的能力，否则难以生存下去，一个有干劲的人，时不时地充充电，就不会被社会所淘汰。

古代著名的大教育家孔子就常常强调干劲及学习的重要性。在孔子的众多弟子中，并非每一位都充满干劲、勤奋好学。例如宰予，虽然有绝好的口才，却怠于学习。对于宰予连孔子也不禁摇头叹道：“朽木不可雕也。”再多的责骂，这种人也难改其性，这种不可救药之徒，终将被社会所淘汰。

在学习的过程中，除了干劲以外，还需要有另一种观念，即学习充电的观念。尤其在现在这个时代，“学而不思则罔，思而不学则殆”，正是最好的启示。须知在现代社会中，不充电就会很快没电。现代生活的变化迅速，节奏加快，要求我们必须抱定这样的信念：活到老学到老。你也应该记住：一步也不放松的人，是最难胜过的劲敌。

我们常会有“那个人是属于大器晚成型的”之类的话，意思是说，他现在虽然并不怎么样，但日后总会成功。同样接受新的工作，有人

能立刻得到要领而灵巧地掌握，这实在是很难得，但这种人，往往在中途就干不下去，甚至退步变遭。与此相反，起先摸不清情况、工作不顺畅的人，会多方请教前辈或上司，同时自己也认真用功并继续保持这种态度，往往会获得很大的成绩。人都是得到许多人的帮助与指导才逐渐成长的。比如双亲、师长、朋友等的指导，在适当的时机恰当地施予，才能完成一个人的正常成长。但更重要的是，对这种帮助与教导要主动地去学习吸收。

大多数人从学校毕业后进了社会就失去了进取之心，这种人以后都不会再有什么进步。反之，学生时代即使不显眼，但到社会后仍然勤勉踏实地主动学习，往往都会有长足的进步。

小李毕业后没多久，就幸运地应聘到一所知名的职业学校做办公室的文职人员，主要负责起草文件、对外宣传等工作。同一办公室里还有其他三位同事。校长在场时，大家都表现得工作很投入的样子。校长不在时，同事们就精神放松下来，在微机上玩玩游戏，侃侃奇闻轶事等。小李因为初来乍到，很有自知之明，没有随大流，而是一有空闲，就想一想领导交办的事情有没有未办妥的，自己还欠缺哪方面的知识，然后抓紧时间进行充电。

正是由于小李的用心，他为自己的未来增添了色彩。小李在学校干了四年，第一年做的是普通职员，第二年升任办公室副主任，第三年由副主任转为正主任，第四年出任校长助理。由于学校实行的是岗位工资，小李也由当初的每月几百元，升至现在的月收入两千多元。

由此可见，能继续保持主动学习态度的人是不断进步没有停顿的。他们一步一步随着岁月踏实地发展，经过一年就积累一年的实力，经过两年就积累两年的实力。进而十年、二十年、三十年积累成与其时间相称的实力。这种人才是真正的“大器晚成”。工作每天都有新情况、新挑战，你每天都要面对新事物，学习与生活相伴，生活就是学习。

对一份工作，许多人干一段时间就觉得没意思了，想换一份工作，换一份工作就得有条件、有实力，实力来自自身。现代社会的机会很多，你只要天天学习，就天天有进步，就会天天有机会，你的生活就会富有生机。

假如你不想跳槽，想把现在的工作当做长期的工作，那以何种态度应付呢？如果因为目前的工作进行得很顺利就感到很放心，每天优哉游哉地过安逸日子，那么目前的情形就不一定能维持很久，失败的日子一定不远了。

与此相反，能将这份工作当做一生的工作而埋头苦干，不断进修、不断创造新的东西，始终能“活到老学到老”，他的进步一定是无止境的。这种人就能以清新愉快的心，有效果地做自己的工作。这样自然就有希望，不会丧失理想，当然也不觉得疲倦了。

而这种人对自己的工作会有一腔拿生命做赌注的热忱，时刻把自己的使命装在心里，为了达成使命，甚至愿意舍命去完成。这里所说的舍命，不是要真正把生命丢弃，而是指拼命去努力。

现实中，只有不放松自己、不断进修、及时给自己充电的人，才有资格与人比高下。

一个颇有魄力的老总在公司的经理会上说了这样一段话：“美国的大公司，在开办新的分公司或增办新厂时，20世纪50年代出生的人往往就任主管职位。现在如果公司命令你担任技术部长、厂长或分公司经理的话你会怎样回答？我会尽力回报公司对我的重用。作为一个厂长，我会生产优良的产品，同时也会好好训练员工。或者说：我能胜任，好好履行厂长的职务，请放心地指派我吧。你们能否马上回答我呢？一直在公司工作的你们，有了10年以上的工作经验，平时不断地锻炼自己，不断地进修，一旦被派往主管职位的时候，有跟国外公司一比高下、把工作做好的胆量吗？你们有这种把握吗？有把握的请举手。”

发现没有人举手后，他继续说：“各位可能是谦虚，所以没有举手。到目前，有很多前辈被委以重任，表现优异，深受公司、同业和社会的称赞。由于他们的领导，公司才有现在的发展，他们都是从年轻的时候就在自己的工作岗位上不断进修、不断磨炼自己，认真掌握工作要领，所以一旦被委任为主管时，就能够发挥他们的力量，带来良好的成果。”

不管时代怎样变化，这一点是不变的，艺术界的名演员，都是很有天赋的人，但他们成名后仍会分秒必争地认真习艺，不断地下工夫，提高自己的演技。对员工来说，平时认真的磨炼和努力，是非常重要的。缺少不断的努力和磨炼，就不能培养自己的信心和实力，更难以适应不断变化的工作。

及时地给自己充电，就是为成功的天平增添砝码。

每天多准备百分之一

每天多准备百分之一

我们身边常常有很多认真、勤奋、负责任的人，但仅仅这些是不够的，因为他们长此以往总是做着相同的事，却没有什么长进。因为，他们缺少准备，缺少对变化的准备，也就缺少对机会把握的准备。

长城不是一天修成的，所有的准备也不是一下子就做到位的，但不能等到事情发生了，机会降临了才去做，那显然为时已晚。更多的准备都是对未知和变化的预知和规划，这个过程可能很长，需要长期坚持，每天只要多准备百分之一，累计起来就会成为完全充足的准备工作，那么应对变化也就从容不迫了。

纽约的一家公司被一家法国公司兼并了，在兼并合同签定的当天，公司新的总裁就宣布：“我们不会随意裁员，但如果你的法语太差，导致无法和其他员工交流，那么，我们不得不请你离开。这个周末我们将进行一次法语考试，只有考试及格的人才能继续在这里工作。”散会后，几乎所有人都拥向了图书馆，他们这时才意识到要赶快补习法语了。只有一位员工像平常一样直接回家了，同事们都认为他已经准备放弃这份工作了。令所有人都想不到的是，当考试结果出来后，这个在大家眼中肯定是没有希望的人却考了最高分。

原来，这位员工在大学刚毕业来到这家公司之后，就已经认识到自己身上有许多不足，从那时起，他就有意识地开始了自身能力的储备工作。虽然工作很繁忙，但他却每天坚持提高自己。作为一个销售部的普通员工，他看到公司的法国客户很多，但自己不会法语，每次与客户的往来邮件与合同文本都要公司的翻译帮忙，有时翻译不在或兼顾不上的时候，自己的工作就要被迫停顿。因此，他早早就开始自学法语了。同时，为了和客户沟通时能把公司产品技术特点介绍得更详细，他还向技术部和产品开发部的同事们学习相关的技术知识。

这些准备都是需要时间的，他是如何解决学习与工作之间的矛盾呢？就像他自己所说的一样：“只要每天记住10个法语单词，一年下来我就会3600多个单词了。同样，我只要每天学会一个技术方面的小问题，用不了多长时间，我就能掌握大量的技术了。”

如果你是个有创意的员工，你应该明白仅仅是全心全意、尽职尽责是不够的，还应该在工作中比别人多准备些。表面上看来，你没有义务要做自己职责范围以外的事，但是你也可以选择自愿去做，以驱策自己快速前进。这是一种极珍贵、备受看重的素养，它能使人变得更加敏捷、更加积极。“每天多准备百分之一”就能使你从竞争中脱颖而出。你的企业、上司、同事和顾客会关注你、信赖你，从而给你更多的机会。

相反的，一个缺乏准备的人一定是一个差错不断的人，纵然具有超强的能力、千载难逢的机会，也不能保证获得成功。

一个年轻的猎人带着充足的弹药、擦得锃亮的猎枪去寻找猎物。虽然老猎手们都劝他在出门之前把弹药装在枪筒里，他还是带着空枪走了。

“废话！”他嚷道，“我到达那里需要一个钟头，哪怕我要装100回子弹，也有的是时间。”

变化不会等你做好准备才发生。他还没有走过开垦地，就发现一大群野鸭浮在水面上。以往在这种情景下，猎人们一枪就能打中六七只，毫无疑问，够他们吃上一个礼拜的。可如今他匆匆忙忙地装着子弹，此时野鸭发出一声鸣叫，一齐飞了起来，很快就飞得无影无踪了。

他徒然穿过曲折狭窄的小径，在树林里奔跑搜索，树林是个荒凉的地方，他连一只麻雀也没有见到，猎人拖着疲乏的脚步回家去了。

在看到猎物的时候才去装弹药，连作为一名猎手最起码的准备工作都没有做好，当然不可能有什么收获了。其实，准备根本不需要花

费很多的精力，他哪怕是只装一颗子弹，也会有收获的可能，可惜他的猎枪里连一颗子弹也没有。

不要认为所有的准备工作是为了企业和上司去做的，其实准备的最大的受益者是我们自己。

在工作中，我们要警惕这样一种心理：准备工作做得再好，不还是企业老板受益吗？没必要为工作付出那么大的精力去准备。具有这种想法的人并没有意识到，其实准备的最大受益者就是自己。准备在给人们带来最大的利益的同时，也推动了所在企业的发展。既然准备能使我们受益，为什么我们还不开始行动呢？实际上，准备往往可以让人们更能展露自己的才华、勇气和积极热情的心态。

“员工在执行任务之前，他们准备好了吗？”人们往往会有这样的疑问。在工作中，使员工苦恼的，往往不是工作的复杂与繁重，而是他们没有弄清要怎样去完成任务。是他们的能力没有达到吗？是他们不积极主动吗？其实并不尽然，关键是他们没有做好应有的准备。

我们知道工作是为了自己，那为工作的准备同样也是为了自己，所以，我们需要养成“每天多准备百分之一”的好习惯——尽管事实上很少有人这样做。在建立了“每天多准备百分之一”的好习惯之后，与四周那些尚未养成这种习惯的人相比，你已经具有了优势。这种习惯使你无论从事什么行业，都会有更多的人指名道姓地要求你为其提供服务。

如果你能比分内的工作多做一点，那么，不仅能彰显自己勤奋的美德，而且能发展为一种超凡的技巧与能力，使自己具有更强大的生存力量，从而进入卓越员工的行列。

怎样才能使自己成为企业中最受欢迎的员工呢？做好充足有效的准备是一条捷径。当然，我们前面所强调的勤奋、敬业、忠诚、主动也是不可缺少的。而准备是这些品质的前提条件，没有准备，勤奋、敬业、忠诚就如同建立在沙堆上的空中楼阁，谁也不知道会在什么时候坍塌。

就像那句话说的：成功只降临在有准备的人身上。因为我们每个人都有可能走向成功，所以我们每个人都需要：时刻准备着！

成功只降临在有准备的人身上。因为我们每个人都有可能走向成功，所以我们每个人都需要：时刻准备着。

把头等重大事摆在第一位

把头等重大事摆在第一位

许多人面临一大堆的事情，分不清轻重缓急，一阵子不亦乐乎的繁忙之后，才发现最该办的事情没有来得及办，进而影响到了其他事务的进展，导致自己所做的工作没有达到预期的效果。这是在生活中经常能够见到的现象，它的确该引起我们的深思。

如果你把最重要的任务安排在一天里你干事最有效率的时间去做，你就能花较少的力气，做完较多的工作。何时做事最有效率？各人不同，需要自己摸索。

当你面前摆着一堆问题时，应问问自己，哪一些真正重要，把它们作为最优先处理的问题。如果你听任自己让紧急的事情左右，你的生活中就会充满危机。

根据你的人生目标，你就可以把所要做的事情制订一个顺序，有助你实现目标的，你就把它放在前面，依次为之，把所有的事情都排一个顺序，并把它记在一张纸上，就成了进度表，养成这样一个良好习惯，会使你每做一件事，就向你的目标靠近一步。

众所周知，人的时间和精力是有限的，不制订一个进度表，你会对突然涌来的大量事务手足无措。

一天，一位公司的老板去拜访卡耐基，看到卡耐基干净整洁的办公桌感到很惊讶。他问卡耐基说：“卡耐基先生，你没处理的信件放在哪儿呢？”

卡耐基说：“我所有的信件都处理完了。”

“那你今天没干的事情又推给谁了呢？”老板紧追着问。

“我所有的事情都处理完了。”卡耐基微笑着回答。看到这位公司老板困惑的神态，卡耐基解释说：“原因很简单，我知道我所需要处理的事情很多，但我的精力有限，一次只能处理一件事情，于是我就按

照所要处理的事情的重要性，列一个顺序表，然后就一件一件地处理。结果，都办完了。”说到这儿，卡耐基双手一摊，耸了耸肩膀。

“噢，我明白了，谢谢你，卡耐基先生。”几周以后，这位公司老板请卡耐基参观其宽敞的办公室，对卡耐基说：“卡耐基先生，感谢你教给了我处理事务的方法。过去，在我这宽大的办公室里，我要处理的文件、信件等，都是堆得和小山一样，一张桌子不够，就用三张桌子。自从用了你说的法子以后，情况好多了，瞧，再也没有没处理完的事情了。”

这位公司的老板，就这样找到了处事的办法，几年以后，他成为美国社会成功人士中的佼佼者。

我们为了个人事业的发展，也一定要根据事情的轻重缓急，制出一个进度表来。我们可以每天早上制订一个先后表，然后再加上一个进度表，就会更有利于我们向自己的目标前进了。

E·M·格雷写过小品文《成功的公分母》，他一生都在探索所有成功者共享的分母。他发现这个分母不是勤奋地工作、好运气或精明的人际关系——虽然这些都是非常重要的，而是一个似乎超过所有其他因素的因素——把首要的事放在首位。

这里就涉及了一个时间管理的问题。时间管理的一种简单而有效的方法是去设定事情的先后顺序，一般可以分为以下四种类型：重要而紧急，重要但不紧急，紧急但不重要，不紧急也不重要。

在生活中，重要而且紧急的工作是指事情的重要性高，而且需要立即的行动。此类事情带给人们较高的压力。比如老板紧急交办的工作、重要客户来访、家人临时生病住院、不擅长的必修科目隔天要期末考试等。重要但不紧急的事情对个人而言是很有意义的，可能是许久的盼望或长远的目标。通常这类事情挑战性高，困难度也高。最常见的如参加次年的重要考试、年底的婚礼、下星期应聘工作面试等。紧急但不重要的事情本身重要性不高，但因为时间的压力，需要赶快采取行动，例如接电话、给孩子换尿布、煮饭、处理邮件等。不紧急

而且不重要的事情，本身没有迫切完成的压力，而且重要性不高，例如打电话和老同学闲聊、唱卡拉OK、逛街、看电视、写问候信等。

基本上，我们可以先记录每周的时间流水账，然后将每周的事情依重要性与急迫性分为上列四种类型。设定事情的优先顺序很简单，重要的是要克服这种一般人常有的心理倾向：逃避压力，只想要处理那些容易、快速完成的事情。

设定事情的优先顺序应用到具体的工作之中同样可行，我们照样可以为工作设定一个优先顺序，然后有条不紊地去执行。在职场长期打拼的有经验的人为我们提供了两条处理工作的黄金法则，值得我们去借鉴。

该急办的立刻办

该速战速决的一定要快刀斩乱麻，赶快办妥；应该拒绝的，绝不能迟疑，快点回绝。例如，老板交代一项任务，你没有能力，你不要因为不好意思拒绝，或者怀着“拖一拖，就会拖黄了”的心理承担下来了，那么你就犯了一个大错，最后不仅会受到责罚，而且还使老板失去了对你最起码的信任。

能缓的事情不要急

能缓的事情不要急

应该拖一拖的事情，绝不可冒进。例如，对于一些老板没要求立刻办完的事情，你可以不必急于求成。要知道马不停蹄的时候，错过了多少美景呀？而且，老板没要求你快办，一定有其原因，你如果火烧屁股一样干完，往往不会合老板的心意。反之，如果你不慌不忙，等到开会的前一天再把稿子交出来，老板会觉得你是认真的，这篇稿子肯定是高质量的；到那时老板也很少有时间给你的稿子挑毛病了。因此，他只好顺水推舟地表扬你一番：“你非常用功嘛！”

总之，做任何事情，效率永远是第一位的，而要提高做事的效率，分清事情的轻重缓急，把头等重大事放在首位永远是一条黄金法则，也是我们在人生中取得佳绩的必要保障。

该急办的立刻办，能缓的事情不要急，把头等重大事摆在第一位。
一次只专心地做一件事

在做事之前，把你需要做的事想象成是一大排抽屉中的一个小抽屉。你每做一件事只是一次拉开一个抽屉，令人满意地完成抽屉内的事情，然后将抽屉推回去。不要总想着所有的抽屉，而要将精力集中于你已经打开的那个抽屉。一旦你把一个抽屉推回去了，就不要再去想它。

要知道，一个人的精力是有限的，把精力分散在好几件事情上，不仅不是明智的选择，而且也是不切实际的。然而，专心地做好一件事，就能有所收益，能突破面临的困境。这样做的好处是不至于因为做的事太多，拉的战线太长，反而一件事也做不好，结果两手空空。所以，一个做事有条理的人不会把精力同时集中于几件事上，而只是关注其中之一。也就是说，他们不能因为从事这分外的工作而分散了自己的精力。

如果大多数人集中精力专注于一项工作，那么，他们都能把这项工作做得很好。在对一百多位在其本行业获得杰出成就的人士的商业哲学观点进行分析之后，有人发现了这样一个事实：他们每个人都具有专心致志和明确果断的优点。做事有明确的目标，不仅会帮助你培养出能够迅速做出决定的习惯，还会帮助你把全部的注意力集中在一项工作上，直到你完成了这项工作为止。最成功的商人都是能够迅速而果断做出决定的人，他首先确定一个明确的目标，并集中精力，专心致志地朝这个目标努力。

伍尔沃斯的目标是要在全美国各地设立一连串的“廉价连锁店”，于是他把全部精力花在这件工作上，最后终于完成了此项目标，而这项目标也使他成为了改变自己的人。林肯专心致力于解放黑奴，并因此使自己成为美国最伟大的总统。李斯特在听过一次演说后，内心充满了成为一名伟大律师的欲望，他把一切心力专注于这项目标，结果成为美国最知名的律师之一。伊斯特曼致力于生产柯达相机，这为他赚进了数不清的金钱，也为全球数百万人带来无比的乐趣。海伦·凯勒专注于学习说话，因此，尽管她又聋、又哑，而且又瞎，但她还是实现了她的明确目标。

种种事例说明，所有成功者都把某种明确而特殊的目标当做他们努力的主要推动力。

专心就是把意识集中在某一个特定欲望上的行为，并一直集中到找出实现这项欲望的方法，而且将其付诸实际行动为止。自信心和欲望是构成“专心”行为的主要因素。没有这些因素，专心致志的神奇力量将毫无用处。为什么只有很少数的人能够拥有这种神奇的力量，其主要原因是大多数人缺乏自信心，而且没有什么特别的欲望。对于任何东西，你都可以渴望得到，而且只要你的需求合乎理性，并且十分强烈，那么“专心”这种力量将会帮助你得到它。

假设你准备成为一位著名作家，或是一位杰出的演说家，或是一位杰出的商界主管，或是一位能力高超的金融家，那么你最好在每天

就寝前及起床后，花上10分钟，把你的思想集中在这项愿望上，以决定应该如何进行，这样才有可能把它变成事实。

当你要专心致志地集中你的思想时，就应该把你的眼光投向未来而不是现在，幻想你自己是这个时代最有力量的演说家；假设你拥有相当不错的收入；假想你利用演说的金钱报酬购买了自己的房子；幻想你在银行里有一笔数目可观的存款，准备将来退休养老之用；想象你自己是位极有影响的人物；假想你正从事一项永远不用害怕失去地位的工作……唯有专注于这些想象，才有可能付出努力，最终才能美梦成真。

在具体的工作过程中，一次只专心地做一件事，全身心地投入并积极地希望它成功，这样你的心里就不会感到精疲力竭。不要让你的思维转到别的事情、别的需要或别的想法上去。专心于你已经决定去做的那个重要项目，暂时放弃其他所有的事，尔后你会慢慢地把每一件事都完成的相当出色，而不是同以往那样什么事都做得非常一般，没有亮点。

专心的力量是神奇的，在激烈的竞争中，如果你能向一个目标集中注意力，一次只专心地做一件事，全身心地投入并积极地希望它成功，这样你的心里就不会感到精疲力竭，你取得成功的机会也将大大增加。为了工作上有突破，为了前途更加光明，一次只专心地去做一件事吧！

下定了决心去做一件事，就要用心去做这件事，并且要专心去做这件事。

把大目标分成小阶段

把大目标分成小阶段

毫无疑问，有目标才会成功。然而，在我们身边不难发现对自己的人生和周围的世界不满意的人。你可知道，在这些对自己处境不满意的人中，有98%的人没有改善生活的目标，没有一个人生目标去鞭策自己。结果是，他们继续生活在一个他们无意改变的世界上。

没有目标就如同想要在大雾中射中箭靶一样，所以你必须知道你明确的目标。你必须把目标牢记在你心中，常常不断地告诉自己目标是什么。每个人的潜意识中都有一种如同导弹一般的自动导航系统的功能，所以一旦你设定了明确的目标，而且让你的潜意识明确接受了你的目标，那么你的潜意识就会做出反应，让你趋向于这个目标，去帮助你达成这个目标。

那么如何才能一步步地实现自己的目标呢？由于每个重大目标的实现都是几个小目标小步骤实现的结果，所以，把一个人生目标分解成几个必须达到的中长期目标，再把每个中长期目标分解成几个小的中短期目标，然后把中短期目标分解成每天、每周、每月可以执行的任务是一个相当不错的方法。这种方法将会让你一步步地靠近自己所设定的目标。

1984年，在东京国际马拉松邀请赛上，名不见经传的日本选手山田本一出人意外地夺得了世界冠军。当记者问他靠什么取胜时，他只说了“用智慧战胜对手”这么一句话，当时许多人认为这纯属偶然，山田本一在故弄玄虚。两年后，在意大利国际马拉松邀请赛上，山田本一再次夺冠。记者又请他谈经验，性情木然的山田本一还是那句话：用智慧战胜对手。许多人对此迷惑不解。

10年后，山田本一在自传中解开了这个谜，他是这么说的：“每次比赛前，我都要乘车把比赛的线路仔细看一遍，并画下沿途比较醒目的标志，比如第一个标志是银行，第二个标志是红房子……这样一直

画到赛程终点。比赛开始后，我以百米的速度奋力向第一个目标冲去，等到达第一个目标后，我又以同样的速度向第二个目标冲去。40多公里的赛程，就被我分成这么8个小目标轻松完成了。最初，我并不知道这样的道理。我把目标定在40公里外的终点线上，结果我跑到十几公里就疲惫不堪了，我被前面那段遥远的路程给吓倒了。”

许多人做事之所以会半途而废，并不是因为困难大，而是认为成功距离较远，正是这种心理上的因素导致了失败，把长距离分解成若干个距离段，逐一跨越它，就会轻松许多，而目标具体化可以让你清楚当前该做什么，怎样能做得更好。

山本是一位拥有出色业绩的推销员，可是他一直都希望能跻身于最高业绩的行列中。但是一开始这只不过是他的一个愿望，从没真正去争取过。直到三年后的一天，他想起了一句话：“如果让愿望更加明确，就会有实现的一天。”于是，他当晚就开始设定自己希望的总业绩，然后再逐渐增加，这里提高5%，那里提高10%，结果顾客却增加了20%，甚至更高，这激发了山本的热情。从此他不论对什么状况，任何交易，都会设立一个明确的数字作为目标，并在一两个月内完成。“我觉得，目标越是明确越感到自己对达成目标有股强烈的自信与决心。”山本说。他的计划里包括“我想得到的地位、我想得到的收入、我想具有的能力”，然后，他把所有的访问都准备得充分完善，对相关的业界知识多方面的努力积累，终于在第一年的年终，使自己的业绩创造了空前的纪录，以后的年头效果更佳。

山本的成功正是由于把目标分成阶段来实现了，看来这种方法的确可行。在工作中，为了提高自己的工作效率，你不妨先做到下面的事情：把你下一个想法(不论看来多么不重要)，变成迈向最终目标的一个步骤，并且马上去进行。时时记住下面的问题，用它来评估你做的每一件事。“这件事对我的目标有没有帮助？”如果答案是否定的，就马上停止不做；如果是肯定的，就要加紧推进。

我们无法一下子成功，只能一步步走向成功，所谓良好的计划，就是自行确定的每个月的配额或清单。请你想想看，怎样才能提高你的效率。请你利用下面的“30天的改善计划”来自我衡量一下。你可以在标题之下填入你一个月以内必须做到的事情，一个月以后再检查一下进度，并重新建立新的目标。请你经常留意那些小事，以便充实你承担大事的能耐条件与实力。

坚定的决心是别的东西无法代替的。下决心将你的计划坚持到底，不要理会障碍、批评，或不利环境，或别人会怎样想、怎样说、怎样做。以不懈的努力、专注及集中的力量来筑起自己的决心。机会不会落在等待者的头上，只有敢于出击的人，才能抓住机会。而成功出击的能力取决于规划制定及实现目标的能力。正如牧师兼演说家罗伯特·H·舒勒所说：“目标绝对重要，不但调动我们的积极性而且维持我们的人生。”

今天就开始制定目标，规划未来的航向。正如罗伯特·P·杰说的：“如果你没有明确的目的地，你很可能走到不想去的地方去。”尽一切能力实现自己的理想，不要走到不想去的地方去。

首先，把你确定自己人生理想时写下的东西重读一遍。以这个理想为基础，写出一份陈述。要写得简单，但要包括你想做的一切。这是你需记住的，写的时候一定要包括以下几点：一是你人生活动的重点是什么；二是你为什么想做这些事情；三是你打算怎样做到这些事情。写好了目的陈述之后，在最初几周每天看一次，看看这份陈述是否准确代表你的人生目标。

其次，花几个小时的时间定出你的目标。从人生的总体目标开始，找到实现人生目标所必须达到的主要目标，你大概会想出2—10个目标。同样要花点时间从头看一遍这些人生目标，看看你是否真的觉得他们很重要。

再次，花一个钟头的时间阅读一遍每个人生目标。并按照前面提到的方法把一个人生目标分解成几个必须达到的中长期目标，再把每

个中长期目标分解成几个小的中短期目标，然后把中短期目标分解成每天、每周、每月可以执行的任务。这样处理过每个人生目标之后，你就会懂得要成功就必须做什么，把每天、每周、每月的活动组织一下。

最后，评估你的目标。确定你的目标是否现实，弄清哪几个目标是需要与别人合作才能达到的。记下需要别人帮助的目标，以及可能给你提供帮助的人(记住要挑选跟你有类似目标及理想的人)。

当然，确定和细分你的工作目标并不是一劳永逸，世易时移，当客观环境发生改变的时候，适时地改变和调整目标也是非常重要的。

事实上，没有人把目标定好了，实现了，就躺下来睡觉。定出来的目标还要时时检查、规划、执行，并以发展的眼光来评估。客观情况有时需要你在一些方面灵活处理。你的观点变了，目标就要修改。要记住，在实现目标的过程中，你自身的提高是比达到既定目标更加重要的事。

不仅如此，定期更新你的目标还应该成为一种生活方式。如果工作进展的速度超过目标要求，不要松懈或停下来。相反，你应当及时更新目标，制订更高的但必须是能达到的目标。另一方面，如果工作进展速度落后于目标要求，你已无法实现，也不要放弃。你应当对自己说，该目标不可行，我可能过于乐观了。这时，你应当协调你的能力与目标，使它更为现实一些，然后集中精力去完成它。

把大目标分成小阶段来做，能够减轻思想压力，并且更容易实现和有计划地调整。

行动比想法更重要

行动比想法更重要

在工作中，行动比想法更重要，要想顺利地完成工作，取得优异的工作业绩，在经过思考后，关键在于行动。如果不行动，就成了口头上的巨人。

梦想是成大事者的起跑线，决心则是起跑时的枪声，行动犹如跑者全力的奔跑，唯有坚持到最后一秒，方能获得成大事者的锦旗。

有一位名叫布兰妮的美国女孩，她从念大学的时候起，就一直梦寐以求地想当电视节目的主持人。她觉得自己具有这方面的才干，因为每当她和别人相处时，即便是陌生人也都愿意亲近她并和她长谈。她知道怎样从人家嘴里“掏出心里话”。她的朋友们称她是他们的“亲密的随身精神医生”。她自己常说：“只要有人愿给我一次上电视的机会，我相信自己一定能成功。”

布兰妮的父亲是波士顿有名的整形外科医生，母亲在一家声誉很高的大学担任教授。她的家庭对她有很大的帮助和支持，她完全有机会实现自己的理想。但是，她为达到这个理想而做了些什么呢？其实什么也没做！她在等待奇迹出现，希望一下子就当上电视节目的主持人。这种奇迹当然永远也不会到来。因为在她等奇迹到来的时候，奇迹正与她擦肩而过。

布兰妮的悲剧正是由于她自己疏于行动造成的，与她的命运类似的例子不在少数，主要原因就在于他们有一种惰性。

有个落魄的中年人每隔三两天就到教堂祈祷，而且他的祷告词几乎每次都相同。“上帝啊，请念在我多年来敬畏您的份上，让我中一次彩票吧！阿门。”几天后，他又垂头丧气地回到教堂，同样跪着祈祷：“上帝啊，为何不让我中彩票？我愿意更谦卑地来服侍您，求您让我中一次彩票吧！阿门。”又过了几天，他再次出现在教堂，同样重复他的祈祷。如此周而复始，不间断地祈求着。终于有一次，他跪拜

道：“我的上帝，为何您不垂听我的祈求？让我中彩票吧！只要一次，让我解决所有困难，我愿终身奉献，专心侍奉您……”就在这时，圣坛上空传来宏伟庄严的声音：“我一直垂听你的祷告。可是，最起码，你老兄也该先去买一张彩票吧！”

现在，你明白为什么这样的人注定不会成大事者了吧？光有梦想是不够的，无论是在工作还是其他方面，要想有所作为你必须为自己的理想下定追求到底的决心，并且马上行动！在现实生活中，有些人之所以比别人更容易走上成功的轨道，正是由于在想到之后能够付诸实际行动。

哥伦布还在求学的时候，偶然读到一本毕达哥拉斯的著作，知道地球是圆的，他就牢记在脑子里。经过很长时间的思索和研究后，他大胆地提出，如果地球真是圆的，他便可以经过极短的路程而到达印度了。这时候，许多有常识的大学教授和哲学家们都耻笑他的想法。因为，他想向西方行驶而到达东方的印度，岂不是痴人说梦吗？他们告诉他：地球不是圆的，而是平的，然后又警告道，他要是一直向西航行，他的船将驶到地球的边缘而掉下去……这不是等于走上自杀之途吗？然而，哥伦布对这个问题很有自信，只可惜他家境贫寒，没有钱让他实现这个冒险的理想，他想从别人那儿得到一点钱，助他成大事，他一连空等了17年，结果还是失望。他决定不再等下去，于是启程去见皇后伊莎贝露，沿途穷得竟以乞讨糊口。皇后赞赏他的理想，并答应赐给他船只，让他去从事这种冒险的工作。为难的是，水手们都怕死，没人愿意跟随他去，于是哥伦布鼓起勇气跑到海滨，拉住了几位水手，先向他们哀求，接着是劝告，最后用恫吓手段逼迫他们去。一方面他又请求女皇释放了狱中的死囚，允许他们如果冒险成大事者，就可以免罪恢复自由。

1492年8月，当把一切都准备妥当后，哥伦布率领3艘帆船，开始了一个划时代的航行。

不料出师不利，刚航行几天，他们的船队之中就有两艘船破了，接着又在几百平方公里的海藻中陷入了进退两难的险境。没有办法，哥伦布只有亲自拨开海藻，才得以继续航行。在浩瀚无垠的大西洋中航行了六七十天，也不见大陆的踪影，水手们都失望了，他们要求返航，否则就要把哥伦布杀死。哥伦布兼用鼓励 and 高压两手，总算说服了船员。也是天无绝人之路，在继续前进中，哥伦布忽然看见有一群飞鸟向西南方向飞去，他立即命令船队改变航向，紧跟这群飞鸟。因为他知道海鸟总是飞向有食物和适于它们生活的地方，所以他预料到附近可能有陆地。哥伦布果然很快发现了美洲新大陆。

我们完全可以想象得出，如果哥伦布再等下去，必然会一生蹉跎“空悲切，白了少年头”，美洲大陆的发现者可能改换他人了。成大事者的桂冠永远不会属于哥伦布了。哥伦布最终成了英雄，从美洲带回了大量黄金珠宝，并得到了国王的奖赏，以新大陆的发现者名垂千古，这一切都是行动的结果。

所以说，行动比想法更重要!为了更加顺利地工作，取得事业上的成绩，凡事一定要积极地付诸行动。

为避免万事俱备以后而不行动或者行动之后却半途而废，我们应该注意两点：一是要预料种种困难。因为每一个冒险都会带来许多风险、困难与变化。假设你从芝加哥开车到旧金山一定要等到“没有交通堵塞、汽车性能没有任何问题、没有恶劣天气、没有喝醉酒的司机、没有任何类似的意外”之后才出发，那么你什么时候才出发呢？你永远也走不了的。当你计划到旧金山时，先在地图上选好行车路线，检查一下车况以及其他需要尽量排除的意外。这些都是出发前需要准备的事项，但是从理论上说，你仍无法完全消除所有的意外。但你还是要动身，必须如此。二是发生困难时，要勇敢面对，绝对不能畏缩。成大事者并不是行动前就解决了所有的问题，而是遭遇困难时能够想办法克服。不管从事工商业还是解决婚姻问题或任何人生问题，一遇到麻烦就要想办法处理，正像遇到桥梁时就要跨过去一样自然。我们无

论如何也买不到万无一失的保险。所以当你制定一项计划时，不要瞻前顾后，而要下定决心去实行你的计划。要知道，行动本身会增强信心，不行动只会带来恐惧。

一次行动胜过百遍胡思乱想，说一尺不如行一寸，行动比想法更重要。

多留心，多机遇

多留心，多机遇

人们常说机遇就在我们身边，是的，她是一个美丽而性情古怪的天使，总会悄然降临到你的身边，以致你有时可能并未觉察到她的降临。因此，你若稍不留心她就将翩然而去，不管你怎样地扼腕叹息，她却从此杳无音讯，一去不再复返。因此，有些人认为，一些人之所以不能成功，并不是因为没有机遇，并不是幸运之神从不照顾他们，而是因为他们太大意了，他们的大意使他们的眼睛混浊而呆板，因而机遇一次次地从他们眼前溜走而自己却浑然不觉。因此，对于这些人来说，他们要想取得成功，要想捕捉到成功的机遇就必须擦亮自己的双眼，使自己的双眼不要蒙上任何的灰尘。这样，他们才能够在机遇到来的时候伸出自己的双手，从而捕捉到成功的机遇。而那些之所以能够取得成功的人并不是幸运之神偏爱他们，幸运之神对谁都一视同仁，幸运之神不会偏爱任何一个人。成功的人之所以能抓住成功的机遇，完全是由于他们在生活中处处都很留心，使他们具有了一双捕捉机遇的慧眼，当机遇来临的时候，他们能迅速做出反应，从而把机遇牢牢地抓在自己的手中。

相信你一定听说过牛顿发明万有引力定律的故事，他的成功不正是缘于他的留心吗？一个苹果从树上掉了下来，恰好落在头上，这是每个人都可能碰到的事，但是并非能引起每个人的注意，只有像牛顿这样喜欢留心身边事物的人才能真正地从中引发思考，并结合自己的学识，得出让世人瞩目的万有引力定律。

由此看来，机遇就是我们身边浮光掠影般的美丽，如果你具有独到的眼光，懂得留心，懂得发现，她就会投入到你的怀抱。可以说，独到的眼光是发现机遇的关键条件，许多企业的老板之所以能够发迹，不仅仅在于具备一定的资金实力和管理经验，更重要的是他们有事事留心的习惯，并且能从留心中敏锐地发现商机。

有两个做鞋生意的人来到非洲一个尚未开发的落后地区准备推销他们的鞋，他们俩同时都发现，这里的人们都赤着足，从来没有穿鞋的习惯。其中的一个鞋商立即打道回府，而另一个鞋商则留了下来，在当地做起了鞋生意，留下来的鞋商后来的生意做得非常的火。而打道回府的鞋商则白白地错失了一次发展的良机。打道回府的鞋商之所以离开而错失良机，就在于他不具备捕捉机会的慧眼，他心想“这儿的人从来都不穿鞋，因此鞋在这里肯定没有销路”。而留下来的商人则非常用心，他想“这里还没有人穿鞋，一旦穿起鞋来，则这里的鞋产品市场前景将十分广阔。”所以他就以自己的慧眼发现了机会。

可以说，处处留心，独具慧眼是捕捉机遇的先决条件，没有这种必要的准备你就可能与机遇失之交臂。其实只要你仔细留心身边的每一件小事，这每一件小事当中都可能蕴藏着相当的机会，成功的人绝不会放过每一件小事。他们对什么事情都极其敏感，能够从许多平凡的生活事件中发现很多成功的机遇。从下面的几个小案例中就可见一斑。

日本索尼公司名誉董事长井深大就是一个善于留心的人，有一次，他到理发店去理发，他一边理发一边看电视，但由于他躺在理发椅上，所以他看到的电视图像只能是反的。就在这时，他突然灵机一动。心想：“如果能制造出反画面的电视机，那么即使躺着也能从镜子里看到正常画面的电视节目。”有了这些想法，他回到索尼公司之后就组织力量研制和生产了反画面的电视机，并把自己研制出来的电视机投放到市场上去销售。结果这种电视机受到了理发店、医院等许多特殊用户的普遍欢迎，因而取得了成功。这则事例给我们的启示就是功夫不负有心人，只要你能够处处留心，那么就有很多的机会在向你招手。

众所周知，意大利人对足球非常狂热，但意大利人对足球的狂热却在一定程度上冲击了餐饮业。因为每到国内足球联赛，特别是像世界杯这样的足球大赛到来的时候，成千上万的球迷都闭门不出，端坐

在电视机前观看足球赛。因而，每到足球大赛到来的时候，众多的餐饮业主都为生意的萧条而一筹莫展，然而有一位餐饮业主开设的餐馆的生意却异常的火暴。那么，这位老板有什么绝招呢？说来他的招数其实也很简单。他不过只是在自己的餐馆的角角落落，包括走廊、卫生间都安装上了电视机，以保证每位前来光顾的客人在任何一个角落都能够看到精彩激烈的球赛。说穿了，这位老板的成功，完全得益于他是一位生活当中的细心人。由于他的细心，他发现意大利人在球赛到来时不愿意到餐馆来的原因并不是意大利人每到赛季就变得吝啬而不愿意花钱了，而真正的原因是意大利人深深地爱着足球，如果让他们在美食和足球之间做出选择，他们会毫不犹豫地选择足球。因此要使顾客回到餐馆就得有一个两全其美的方法，因此，他才发明了用电视服务招揽顾客的方式，这一方法果然非常有效，使他赚得了非常可观的收入。这个事例再次说明，只要你是生活中的有心人，幸运之神就一定会冲过来和你拥抱。

留心多一点，机遇就多一点，要做生活当中的有心人是因为机会往往来得都很突然或者很偶然。因此，只有留心、用心的人才有可能在机会来临的一瞬间捕捉到它。比如说世界上第一个防火警铃就是在实验室的一次实验中偶然发明的。第一个防火警铃的发明者杜妥·波尔索当时正在试验一个控制静电的电子仪器，忽然他注意到他身边的一个技师所抽的香烟把仪器的马表弄坏了。开始时，杜妥·波尔索的第一反应是非常懊恼，因为马表坏了必须中止实验，重新再装上一个。但他很快就想到，马表对香烟的反应可能是一个非常有价值的资讯。这个只是一瞬间发生的看似很不起眼的偶然事件，就促使杜妥·波尔索发明了第一个防火报警警铃，在防火领域作出了突破性的贡献。

不仅仅像防火报警警铃的发明来自生活中很突然的偶发事件，其实，世界上有很多的发明创造都是来自这生活中突发的偶然事件。被称为“杂交水稻之父”的我国农业科学家袁隆平发明水稻杂交也是如此。袁隆平有一次在稻田里，无意之中突然发现了一株自然杂交的水

稻。由此，他想到目前我们人类所认定的水稻不能杂交的结论可能是个错误的结论。于是，通过艰苦的科学研究，他攻克了一个又一个难关，终于成功地培育出了杂交水稻，从而一举成了足以改变人类命运的世界级的科学家。

看过这许许多多成功的事例，你也许会说，我整天都坐在果园里，苹果树上的苹果把我的头都砸烂了，为什么我就没有发明出一个什么定律？可能你还会说，我一年四季都不停地在稻田里转悠，我的脑子都快要被水稻装满了，我自己也快要变成水稻了，可我怎么就没有发现一株自然杂交的水稻？你说得没错，但这正是你、我、他这些普通人和牛顿、袁隆平的区别。如果这世界上没有牛顿，我们人类则有可能到现在还不知道万有引力定律；如果这世界上没有袁隆平，那么人类也许将永远身陷水稻不能杂交的误区。所幸的是世界上却出现了牛顿、袁隆平这样的世界级科学家。从而为我们人类拨开了一团又一团的蒙在科学上的迷雾，使我们得以看见许许多多的光明。

那么，牛顿、袁隆平等成功人士为什么就能捕捉到这些成功的机遇呢？他们与一般人到底存在什么差别呢？当然，要捕捉到成功的机遇需要一定的知识技能，这是不言而喻的。但若以知识而论，牛顿的物理学知识、袁隆平对水稻的知识也许并不是最全面的、最权威的。相信肯定有很多人在知识技能方面超过了他们。那么，他们到底凭什么东西而捕捉到了这些成功的机遇呢？他们凭的就是他们那双能够发现机会的慧眼，他们的捕捉机遇的法宝就是处处留心，所以机遇之神才会一次又一次地光顾他们，光顾他们创造的家园。这就是牛顿、袁隆平能走向成功，而大多数人趋于平庸的秘密。

多留心，多机遇，人生的机会可能会以多种方式降临我们面前。要捕捉它，你就得在平时练就一双慧眼，养成寻找机遇的习惯，时时刻刻全身心地准备着去迎接、去拥抱每一次光顾你的幸运之神。

多一份留心，多一份发现；

多一份留心，多一份机遇；

多一份留心，多一份成功。

成功=尝试+尝试+再尝试

成功=尝试+尝试+再尝试

每当你遭受挫折时便放弃，不再努力了，那么你就绝不会胜利。失败者总是说：“你要是尝试失败的话，就退却、停止、放弃、逃跑吧！你不过是个无名小辈。”千万不要听信这种劝言。懂得改变自己的人对此从来都不加理会，他们在失败时总会再去尝试。他们会对自己说：“这是一条难以成功的道路，现在让我再从另外一条路上去尝试吧！”每位想要改变自己的人都应该相信这样一个公式：成功=尝试+尝试+再尝试。

为什么？人一生会遇到很多问题，但是你是否遇到过这样的问题：“如果去尝试，后果将会怎样？”这种想法本身就是与成功作对的一个敌人。这个成功的敌人总是让我们去想：“如果我失败了，那怎么办？我去试过了，但没能成功会怎样？”这种想法会使你放弃努力。看看下面的这个故事，你也许会从中悟出一些道理。

故事的主人公是亚伯拉罕·林肯，1832年，他失业了，这显然使他很伤心，但他下决心要当政治家，当州议员，而糟糕的是他竞选失败了，并在一年里接连遭受两次打击，这对他来说无疑是痛苦的。他又开始着手自己开办企业，可一年不到，这家企业又倒闭了，在以后的十几年间，他不得不为偿还企业倒闭时所欠的债务而到处奔波、历尽磨难。当他再一次决定参加竞选州议员时，这次他成功了。他内心因此而萌发了一丝希望，认为自己的生活有了转机：“可能我可以成功了！”1835年，他订婚了，但离结婚还差几个月的时候，他的未婚妻不幸去世。这对他精神上的打击实在太大了，他心力交瘁，数月卧床不起。在1838年他觉得身体状况良好时，决定竞选州议会议长，可他又失败了。1843年，他又参加了竞选美国国会议员，这次他仍然没有成功。

要是你处在这种情况下会不会放弃努力?他虽然一次次地尝试,但却一次次地遭受失败:企业倒闭、情人去世、竞选失败。要是你碰到这一切,你会不会放弃这些对你来说很重要的事情?然而亚伯拉罕·林肯没有放弃,他也没有说:“要是失败会怎样?”1846年,他又一次参加竞选国会议员,最后终于当选了。两年任期很快过去了,他决定要争取连任。他认为自己作为国会议员表现是出色的,相信选民会继续拥举他,但结果遗憾的是他落选了。因为这次竞选他赔了一笔钱,所以在他申请当本州的土地官员时,州政府把他的申请退回来,上面指出,“做本州的土地官员要求有卓越的才能和超常的智力,你的申请未能满足这些要求。”接连又是两次失败,然而,亚伯拉罕·林肯并没有服输。1854年,他竞选参议员,但失败了;两年后他竞选美国总统提名,结果被对手击败;又过了两年,他再一次竞选参议员,还是失败了。

亚伯拉罕·林肯尝试了11次可只成功了2次。要是你处在他这种境地,你会不会早就放弃了呢?然而亚伯拉罕·林肯没有放弃,他一直在寻求不断的自我进步。就在1860年,他当选为美国总统。

亚伯拉罕·林肯遇到过的敌人,其实你我都曾遇到过。林肯面对困难没有退却、没有逃跑,他坚持着、奋斗着。他压根就没有想过要放弃尝试,他不愿放弃努力。就像你我一样,林肯也有自由选择权。他可以畏缩不前,不过他没有退却。你我也可以同样在困难面前不退却。每当你遭受挫折时便放弃,不再努力了,那么你就绝不会胜利。失败者总是说:“你要是尝试失败的话,就退却、停止、放弃、逃跑吧!你不过是个无名小辈。”千万不要听信这种劝言。拯救自己的人对此从来都不加理会,他们在失败时总会再去尝试。他们会对自己说:“这是一条难以成功的道路,现在让我再从另外一条路上去尝试吧!”

美国著名人物克里蒙特·斯通曾告诉过我们一个成功的诀窍:每当你失败时,再去尝试,原谅自己的过失,用积极的人生观激励自己不

断进步!同时，当谈到不断尝试对成功的重要作用时，克里蒙特·斯通曾对其子女感叹地说：“我看到许多在年轻时极有才华的人，一生却一直都是默默无闻，而他们毫无建树的最大原因是他们在年轻时，不敢大胆尝试，以至于所有的才华都被埋没了。倘若这些人在年轻时，有人引导他们去尝试一些他们应该做的，却又不敢做的事，那么这些人的才华便能得以发挥，他们的生活将会变得更美好。所以，我希望你们在人生之路上无论遇到什么样的难题，都不要放弃继续尝试的机会!”

实际上，要想实现成功的目标，我们必须每天都有一个清晰的开端。每天早晨不要对自己说：“我可能会在考验中失败，在工作中受挫。”不要这样想!你应该这样对自己说：“今天我可以做好我力所能及的工作，昨天或者前天的失败并没有什么关系。今天是崭新的开端，让我再来尝试!”

1955年，美国“国际销售执行委员会”派遣了7名代表前往亚太地区，克里蒙特·斯通是其中之一。他在给澳洲墨尔本的一群商人演讲中讲了这样一个故事：麦克·莱特是吉弟卡片公司的老板，也是加拿大最年轻的企业家之一。他6岁时，某次参观完博物馆之后，就开始打算，看自己能不能画几幅画来卖钱。他母亲建议他把画印在卡片上出售。由于他有一些与众不同的构想，所以很快就走上了成功之路。莱特在他母亲的陪伴下，挨家挨户去敲门，言简意赅地说出要点：“嗨!我是麦克·莱特，我只打扰一下，我画了一些卡片，请买几张好吗?这里有很多张，请挑选你喜欢的，随便给多少钱都可以。”他的卡片是手工绘在粉红色、绿色或白色的纸上，上面有一年四季的风景。莱特每周工作六七个小时，平均每张卖7角5分，一小时可以卖25张。不久，莱特就发现自己需要帮手，他立刻请了10位员工，大都是小画家。他付给他们的费用是每张原作2角5分。后来由于把业务扩展到邮购，所以莱特越来越忙碌。第一年做生意，莱特已经成了媒体上的名人，他上过许多著名的新闻媒体，他的名字几乎是家喻户晓。莱特有别出心裁的

点子，不在乎自己的年龄，再加上母亲的鼓励，小小年纪就有了自己的事业。你是否也有别具创意的好点子？果真如此，你还等什么呢？好点子不介意主人的年龄、性别、种族、宗教或肤色，也不在乎主人怎样运用它。只要你勇于将你的新点子付诸实施，保持积极进取的心态，你就一定会将其变成现实！

虽然我们有勇气在困难面前不断尝试，但是在我们面对自己的灵感时却可能感觉到一种胆怯。新点子找上我们之初，我们难免会有点害怕。也许它们显得太新奇、太不实际，而害怕自己的好点子必然会阻碍我们的进取。当然，抱着一个新念头迈出第一步是需要一点胆量的，但是造成光辉灿烂结果的通常也正是这种胆量。

记住，在工作中，遇到困难是在所难免的。这时候，不要轻易地放弃，而是要学会尝试，尝试通过另一条路去达到预期的目的；如果仍旧没有达到预期的目的，依旧不要放弃，还是坚持去尝试，你总会找到一条通向成功的道路。事实上，把这种过程形象化地表示，还是前面提到的那个公式：成功=尝试+尝试+再尝试。

成功是通过一次次地尝试实现的，成功=尝试+尝试+再尝试。

学会坚持

学会坚持

谁都知道凡尔纳是一位世界闻名的法国科幻小说作家，但很少有人知道，凡尔纳为了发表他的第一部作品，曾经遭受过多么大的挫折！

1863年冬天的一个上午，凡尔纳刚吃过早饭，正准备到邮局去，突然听到一阵敲门声。凡尔纳开门一看，原来是一个邮政工人。工人把一包鼓囊囊的邮件递到了凡尔纳的手里。一看到这样的邮件，凡尔纳就预感到不妙。自从他几个月前把他的第一部科幻小说《乘汽球五周记》寄到各出版社后，收到这样的邮件已经是第14次了。他怀着忐忑不安的心情拆开一看，上面写道：“凡尔纳先生：尊稿经我们审读后，不拟刊用，特此奉还。某某出版社。”每看到这样一封封退稿信，凡尔纳都是心里一阵绞痛。这次是第15次了，还是未被采用。凡尔纳此时已深知，那些出版社的“老爷”们是如何看不起无名作者的。他愤怒地发誓，从此再也不写了。他拿起手稿向壁炉走去，准备把这些稿子付之一炬。凡尔纳的妻子赶过来，一把抢过手稿紧紧抱在胸前。此时的凡尔纳余怒未息，说什么也要把稿子烧掉。他妻子急中生智，以满怀关切的话语安慰丈夫：“亲爱的，不要灰心，再试一次吧，也许这次能交上好运的。”听了这句话以后，凡尔纳抢夺手稿的手，慢慢放下了。他沉默了好一会儿，然后接受了妻子的劝告，又抱起这一大包手稿到第16家出版社去碰运气。

这次没有落空，读完手稿后，这家出版社立即决定出版此书。并与凡尔纳签订了20年的出书合同。

没有他妻子的疏导，没有“再努力一次”的勇气，我们也许根本无法读到凡尔纳笔下那些脍炙人口的科幻故事，人类就会失去一份极其珍贵的精神财富。

做事必须有始有终。许多人有一种把工作做一会儿，就放在一边的习惯。而且他们充分相信，他们似乎已经完成了什么。事实果真如

此吗?你这样做，犹如足球运动员在临门一脚的刹那收回了脚，前功尽弃，白白浪费力气。

对一位积极进取的员工来说，有始无终的工作恶习，最具破坏性，也最具危险性。它会吞噬你的进取之心，它会使你与成功失之交臂。这不能不说是一个巨大的遗憾。而一个人一旦养成了有始无终、半途而废的坏习惯，他永远不可能出色完成任何任务。这时他也许会运用一些小伎俩来蒙混过关，欺骗老板。可惜，重过程更重结果的老板很少会受欺骗。

如果你有能力，业绩却远落于他人，不要疑惑，不要抱怨，问问自己是否把工作进行到底，如果答案是否定的，这就是你无法取胜的原因。对于任何一件工作，要么干脆别动手，要么就有始有终，彻底完成。有一句话说的好：“笑到最后，才是最美的。”

有位外资企业的管理顾问，他的办公室里，各种豪华的摆设、考究的地毯、忙进忙出的员工告诉参观的人士，他的公司成就非凡。就是这位管理顾问成功的背后，也藏着鲜为人知的辛酸史。他创业之初的头半年，把十年前的存款用得净光，账户上余额为0□00元。顾问因为付不起房租，一连几个月都以办公室为家。他因为坚持实现自己的理想，而拒绝了几家跨国企业的高薪诚聘。他曾被顾客拒绝过、冷落过，但欢迎他、尊敬他的客户和拒绝过、冷落他的客户几乎同样多。8年艰苦卓绝的努力，8年拼搏挣扎的抗战，顾问没有一句牢骚，他反而对手下员工们说，我还在学习啊。这是一种无形的、捉摸不定的生意，竞争很激烈，实在不好做，但不管怎样，我还是要继续学下去。有一位员工看到他的老总清削但刚毅的面容，忍不住问，这几年来您感到过疲倦吗?顾问大笑，说没有，我不觉得辛苦，反而认为得到了受用无穷的经验。

这是一个成功者平常心的深刻再现，他认真、踏实、肯干。我们完全有理由相信，彪炳的功业，无一不受过无情的打击，只是这些成功者能坚持到底，终于获得辉煌成果。天底下没有不劳而获的果实，

如果能利用种种困难与失败，决不轻言放弃，使你更上一层楼，那么一定可以达到成功。

不管做什么事，只要放弃了，就没有成功的机会；不放弃，凡事再坚持一次，就像凡尔纳那样去做，就会一直拥有成功的希望。如果你有99%想要成功的欲望，但却有1%想要放弃的念头，这样也可能与成功无缘。

当然，凡事懂得再坚持一次，是建立在对前途的敏锐的认识和对客观条件的充分把握上的，并不是一味地去坚持一种毫无意义的事情。某些彩民数十年坚持买某组数字的彩票，最终往往是徒劳，因为从概率学上来说，这组数字中奖的概率本身就很低。所以说，坚持是对有一定把握的事情的执著，坚持决不等于固执。

两个贫苦的樵夫靠着上山捡柴糊口，有一天在山里发现两大包棉花，两人喜出望外，棉花价格高过柴薪数倍，将这两包棉花卖掉，足可供家人一个月衣食无虑。当下两人各自背了一包棉花，便欲赶路回家。走着走着，其中一名樵夫眼尖，看到山路上扔着一大捆布，走近细看，竟是上等的细麻布，足足有十多匹之多。他欣喜之余，和同伴商量，一同放下背负的棉花，改背麻布回家。

他的同伴性格固执，却有不同看法，认为自己背着棉花已走了一大段路，到了这里丢下棉花，岂不枉费自己先前的辛苦，坚持不愿换麻布。先前发现麻布的樵夫屡劝同伴不听，只得自己竭尽所能地背起麻布，继续前行。

又走了一段路后，背麻布的樵夫望见林中闪闪发光，待近前一看，地上竟然散落着数坛黄金，心想这下真的发财了，赶忙劝同伴放下肩头的麻布及棉花，改用挑柴的扁担挑黄金。他的同伴仍是固执不愿丢下棉花，坚持“以免枉费辛苦”的论调，并且怀疑那些黄金不是真的，劝他不要白费力气，免得到头来一场空欢喜。发现黄金的樵夫只好自己挑了两坛黄金，和背棉花的伙伴赶路回家。

走到山下时，无缘无故下了一场大雨，两人在空旷处被淋得湿透。更不幸的是，背棉花的樵夫背上的大包棉花吸饱了雨水，重得完全无法再背得动，那樵夫不得已，只能丢下一路辛苦舍不得放弃的棉花，空着手和挑金子的同伴回家去。

这个故事告诉我们，坚持去做某一件事情无所谓错，但决不能不顾及客观条件的变化去固执地守着过去的行为。当情况发生变化后，仍旧去固守不合时宜的行为只会适得其反，带来不良的后果。

再坚持一次，你或许就能触摸到成功；但坚持不等于固执，固执会走向反面。

尽力做到完美

尽力做到完美

在生活中，我们不难发现许多人做事不精益求精，只求差不多。尽管从表面看来，他们付出了努力、付出了艰辛，但结果总无法令人满意。

曾经有一位伟人这样说过：“轻率和疏忽所造成的祸患不相上下。”许多人之所以失败，往往就因为他们马虎大意、鲁莽轻率。

木匠和泥瓦工如果靠半生不熟的技术建造房屋，砖块和木料拼凑成的建筑有些在尚未售出之前，就已经在暴风雨中坍塌了。在宾夕法尼亚州的一个小镇上，曾经因为筑堤工程质量要求不严格，石基建设和设计不符，结果导致许多居民死于非命——堤岸溃决，全镇都被淹没。医科学生因为没有花时间和精力好好为未来做准备，做起手术来捉襟见肘，简直是在拿病人的生命当儿戏。一些律师只顾死记法律条文，不注意在实践中培养自己的能力，真正处理起案件来也难以应付自如，白白花费当事人的金钱……

建筑时小小的误差，可以使整幢建筑物倒塌；不经意抛在地上的烟蒂，可以使整幢房屋甚至整个村庄化为灰烬。世界上每年因为“不小心”所造成的生命的丧失、身体的伤害和财产的损失，有谁能统计得清楚呢？

工作的疏忽，随时都在发生。不仅在中国，也不仅在现在。由于疏忽、敷衍、偷懒、轻率而造成的可怕惨剧在人类历史上无时无刻不在发生。

许多员工做事不精益求精，只求差不多。尽管从表面看来，他们也很努力、很敬业，但结果总无法令人满意。那些需要众多人手的企业经营者，有时候会因员工无法或不愿意专心去做一件事而无奈。懒懒散散、漠不关心、马马虎虎的做事态度似乎已经变成常态，除非苦

口婆心、威逼利诱，或者奇迹出现，否则，大多数人不能一丝不苟把事情办好。

这些人在学生时代就养成了马马虎虎、心不在焉、懒懒散散的坏习惯。他们习惯于使用一些小伎俩，譬如用抄袭、作弊等手段来欺骗老师，蒙混过关。而当他们踏入社会后，就不可能出色地完成任务。外出办事总是迟到，人们就会拒绝与他合作；与人约会总是姗姗来迟，别人会大失所望；办事时缺乏条理和周密性，思维一片紊乱，别人就会丧失对他的信任。更重要的是，一旦染上这种恶习，一个人就会变得不诚实，遭到他人的轻视——不仅轻视他的工作，而且会轻视他的为人。

一旦这种人成为领导，其恶习也必定会传染给下属——看到上司是一个马马虎虎的人，员工们就往往会竞相效仿，放松对自己的要求。这样一来，每个人的缺陷和弱点就会渗透到公司，影响整个事业的发展。如果他是作家，文章必定漏洞百出；如果他是一个管理者，部门工作必定一塌糊涂。

美国芝加哥市每天因工作马虎造成的损失至少有100万美元，这是一个多么惊人的数据啊！在许多员工眼里有些事情简直是微不足道，但积少成多，积小成大，一些不值一提的小事很可能就会影响他们在老板心目中的形象，影响他们的晋升。

所以，工作细心，尽善尽美，在工作中显得尤为重要。如果每个人都能恪守这一规则，他们的自身素质不知要提高多少！也不知道会避免多少灾祸！无论做什么事，都力求至善至美的结果，这样不仅能提高工作效率和工作质量，而且能够树立起一种高尚的人格。“不要马虎，而要尽善尽美。”这是每一个员工应该铭记的警句！

有一家大公司的部门经理，以前他不过是一家家具店的学徒工。“不要在这件事上浪费时间了，它是毫无价值和意义的，查理！”他的老板常常对他说。这个学徒一有空闲，就琢磨修理家具，很快他就熟练地掌握了修理家具的精湛技术。他如此认真仔细，甚至连店主都

觉得有些过分。不满足于良好状态，坚持每一件事都做到尽善尽美——这是他的工作习惯，也正是这种良好的习惯将这位年轻人推上一个又一个重要的位置。

还有一位著名的雕塑家，特别注意每一件雕塑作品的所有细节，不厌其烦地精雕细琢同一作品。曾有人问他：“这些细小地方，别人不注意看，应该不会有太大的问题吧！”这位雕塑家却回答说：“你说得很对。但是，艺术的完美就是在于它的细节。”

这位雕塑家的言行告诉我们一个道理：当你工作时，应该这样要求自己：能做到最好就不要做到差不多；可以努力达到艺术家的水平，就不要甘心沦为一个平庸的工匠。

一位伟人曾经说过：“轻率和疏忽所造成的祸患不相上下。”许多人之所以失败，往往就因为他们马虎大意、鲁莽轻率。

日事日毕，日清日高

第五章习惯改变一点点——顺畅实现目标的捷径

习惯的养成有如纺纱，一开始只是一条细细的丝线，随着我们不断地重复相同的行为，就好像在原来那条丝线上不断缠上一条又一条丝线，最后它便成了一条粗绳，把我们的思想和行为给缠得死死的。习惯对人的影响太大了，好习惯是开启成功的钥匙，坏习惯则是一扇通向失败的大门，性格其实就是一堆习惯，是若干习惯的组合体。成功是因为养成好的习惯，一旦你养成了成功者身上的所有好习惯，你会发现，你不成功也很难，因为习惯成自然。

日事日毕，日清日高

“日事日毕，日清日高”这个是海尔的口号。海尔的全面质量管理当中，最重要的一个原则就是“三全”的原则，即全面的、全方位的、全过程的。全面质量管理主要是全员参与的管理。在整个质量管理过程中，“海尔”采取了日清管理法，就是全面地对每人、每天所做的每件事进行控制和清理——日事日毕，日清日高。今天的工作今天必须完成，今天完成的事情必须比昨天有质的提高，明天的目标必须比今天更高才行。

其实，“日事日毕，日清日高”不仅对于企业管理很重要，对于员工个人来说也非常重要，坚持这个原则，可以保证我们的工作整饬有序且保质保量的完成。“日事日毕，日清日高”是自我事务管理的黄金法则，它实际上有两层意思：一是今日事今日毕，二是每天进步一点点。

今日事今日毕

拖延的习惯最能损害及减低人们做事的努力。因此你应该今日事今日毕，否则可能无法做大事，也不太可能成功。所以应该经常抱着“必须把握今日去做完它，一点也不可懒惰”的想法去努力才行。歌德说：“把握住现在的瞬间，把你想要完成的事物或理想，从现在开始

做起。只有勇敢的人身上才会赋有天才、能力和魅力。因此，只要做下去就好，在做的历程当中，你的心态就会越来越成熟。能够有开始的话，那么，不久之后你的工作就可以顺利完成了。”

有些人在要开始工作时会产生不高兴的情绪，如果能把不高兴的心情压抑下来，心态就会愈来愈成熟。而当情况好转时，就会认真地去，这时候就已经没有什么好怕的了，而工作完成的日子也就会愈来愈近。总之一句话，必须现在就马上开始去工作才是最好的方法。

虽然只是一天的时光，也不可白白浪费。曾有一位员工在年尾受到老板忠告说：“希望明年开始，你能好好认真地做下去。”可是那位打工仔却回答说：“不！我要从今天开始就好好地认真工作。”虽然告诉你明年，其实就是要你现在开始的意思。不从今天而从明天才开始，好像也不错，但比较起来还是要有“就从今天开始”的精神才是最好的。

凡事都留待明天处理的态度就是拖延，这不但是阻碍进步的恶习，也会加深生活的压力。对某些人而言，拖延是一种心病，它使人生充满了挫折、不满与失落感。

虽然大多数人拖延的主要原因只有一个，那就是害怕失败。但是喜欢拖延的人总是有许多借口：工作太无聊、太辛苦、工作环境不好、老板脑筋有问题、完成期限太紧，等等。所以，从现在起就下定决心、洗心革面。拿支笔来，将底下对你最有用的建议画条线，并且把这些建议写到另一张纸上，再将它放在你触目可及的地方，如此可有助你完成改革行动。

1.列出你立即可做的事。从最简单、用很少的时间就可完成的事开始。

2.持续5分钟的热度。要求自己针对已经拖延的事项不间断地做5分钟，把闹钟设定每5分钟响一次；然后，着手利用这5分钟；时间到时，停下来休息一下，这时，可以做个深呼吸，喝口咖啡，之后，欣

赏一下自己这5分钟的成绩。接下来重复这个过程，直到你不需要闹钟为止。

3.运用切香肠的技巧。所谓切香肠的技巧，就是不要一次吃完整条香肠，最好是把它切成小片，小口小口地慢慢品尝。同样的道理也可以适用在你的工作上：先把工作分成几个小部分，分别详列在纸上，然后把每一部分再细分为几个步骤，使得每一个步骤都可在一个工作日之内完成。每次开始一个新的步骤时，不到完成，绝不离开工作区域。如果一定要中断的话，最好是在工作告一个段落时，使得工作容易衔接。不论你是完成一个步骤，或暂时中断工作，记住要对已完成的工作给自己一些奖励。

4.把工作的情况告诉别人。让关心这份工作的人知道你的进度和预定完成的期限。注意“预定”这个词汇，你要避免用类似“打算”、“希望”或“应该”等字眼来说明你的进度。因为这些字眼表示，就算你失败了，也不要别人为你沮丧。告诉别人的同时，除了会让你更能感受到期限的压力外，还能让你有听听别人看法的机会。

5.在行事历上记下所有的工作日期。把开始日?、预定完成日期、还有其间各阶段的完成期限记下来。不要忘了切香肠的原则：分成小步骤来完成。一方面能减轻压力，另一方面还能保留推动你前进的适当压力。

6.保持清醒。你以为闲着没事会很轻松吗?其实，这是相当累人的一种折磨。不论他们每天多么努力地决定重新开始，也不管他们用多少方法来逃避责任，该做的事，还是得做，压力不会无故消失。事实上，随着完成期限的迫近，压力反而与日俱增。所以，你千万不要拖拉，把今天的事留给明天去做，那样只会让你有更大的压力。

每天进步一点点(1)

每天进步一点点

今日事，今日毕，决不把今天的事情留到明天去做，毫无疑问这是一个相当好的习惯。但是如果你以为仅仅做到“今日事，今日毕”就够了，那就大错而特错了。争取完成当天的事会改变一个人懒惰和拖延的恶习，但是如果仅仅为了对付这一恶习，每天都像是为了完成任务似的去做某些事情，就会让事情的完成效果大打折扣。这么做，不是对自己的工作负责，不是为自己的前途铺路，而是自己欺骗自己，自己断掉自己前进的路。

事实上，做到了日事日毕，就应该努力做到日清日高，就像海尔集团的管理要求那样，争取今天完成的事情必须比昨天有质的提高，明天的目标必须比今天更高才行。

那么怎样才能做到日清日高呢？

一是要从思想上端正自己的态度，进而改变自己的工作习惯，争取每天都以最饱满的精神去工作，每天都达到最佳的工作状态，每天都创造出让自己满意的价值。

二是在完成当天的工作后，要写一个工作总结，这个工作总结不一定要写得长篇大论、富丽堂皇，它是给自己看的，不是给上司或同事看的。因此要简明扼要地写清自己今天的工作新收获和存在的具体问题，给一个比较客观的工作评估，要针对问题列出解决问题的方法，并对明天的工作提出一个较为明确的要求。第二天上班后，要翻出前一天写出的工作总结，用以指导当天的工作。

通过这种方法去要求自己，久而久之，你就会解决并杜绝工作中存在的问题，真正做到“日事日毕，日清日高”，每天都能进步一点点。

日事日毕——今天的事今天做完；

日清日高——每天进步一点点。

每天多做一点点

成功靠什么？从某种意义上说，就是靠我们每天比别人“多做一点点”。

古人云：业精于勤，荒于嬉。这里所说的勤，也就是比别人多做一点点，即付出更多的劳动和努力。

不要小看这一点点。古语说：集腋成裘，积沙成丘。如果我们确实实地做到每天比别人多做一点点，那么日积月累，我们就能取得更大的成就，拥有更多的收获。

成功者总是愿意在别人还没起床时他先起床；别人还在休息时他先行动；别人走了一里路，他要走两里路；别人读一本书，他就读两本书；别人工作8小时，他就工作10小时；别人拜访10个顾客，他就拜访15个顾客；别人学过一遍，他还要比别人多学一遍。

当他超越了别人之后，下一个就是要超越自己。今天拜访了15个顾客，明天就要多一个；今天读了一小时书，明天他还要多读一小时；今天走了两里路，明天就要比今天再多走一点点；在他每天想休息的时候，他就告诉自己再多做一点点。

美国汽车业有一个推销员，连续好几年都是公司排名第一的推销高手，他每天晚上回家的时候，走到房间里，就能看到他的书桌前面贴的那句话：“今天你还需要再卖一台车才能回家睡觉。”于是，他又跑出去卖了一台车。

然而一般人每天不肯多做一点、多付出一点，他总是在想：明天可不可以多睡一点点？多吃一点点？多休息一点点？多玩一点点？少付出一点点？早下班一点点？钱多赚一点点？这样怎么可能成功呢？

每天多睡一点点、少做一点点是失败者共有的习惯；每天多做一点点，多付出一点点是成功者共有的特质。成功与失败到底差在哪里？就差在这一点点。

要成功的你，愿不愿意多做这点点呢？

詹姆斯先生最初为杰克逊工作时，职务很低，而现在已成为杰克逊先生的左膀右臂，担任其下属一家公司的总裁。他之所以能如此快速地升迁，秘密就在于“每天多做一点”。

他平静而简短地道出了其中原由：“在为杰克逊先生工作之初，我就注意到，每天下班后，所有的人都回家了，杰克逊先生仍然会留在办公室里继续工作到很晚。因此，我决定下班后也留在办公室里。是的，的确没有人要求我这样做，但我认为自己应该留下来，在需要时为杰克逊先生提供一些帮助。工作时杰克逊先生经常找文件、打印材料，最初这些工作都是他自己亲自来做。很快，他就发现我随时在等待他的召唤，并且逐渐养成招呼我的习惯……”

杰克逊先生为什么会养成召唤詹姆斯先生的习惯呢？因为詹姆斯主动留在办公室，使杰克逊先生随时可以看到他，并且诚心诚意为他服务。这样做获得了报酬吗？没有。但是，他获得了更多的机会，最终获得了提升。

有几十种甚至更多的理由可以解释，你为什么应该养成“每天多做一点”的好习惯——尽管事实上很少有人这样做。其中两个原因是最重要的：

每天进步一点点(2)

1.在建立了“每天多做一点的”的好习惯之后，与四周那些尚未养成这种习惯的人相比，你已经具有了优势。这种习惯使你无论从事什么行业，都会有更多的人指名道姓地要求你提供服务。

2.如果你希望将自己的右臂锻炼得更强壮，唯一的途径就是利用它来做最艰苦的工作。相反，如果长期不使用你的右臂，让它养尊处优，其结果就是使它变得更虚弱甚至萎缩。

身处困境而拼搏能够产生巨大的力量，这是人生永恒不变的法则。如果你能比份内的工作多做一点，那么，不仅能彰显自己勤奋的美德，而且能发展一种超凡的技巧与能力，使自己具有更强大的生存力量，从而摆脱困境。

社会在发展，公司在成长，个人的职责范围也随之扩大。不要总是以“这不是我份内的工作”为由来逃避责任。当额外的工作分配到你头上时，不妨视之为一种机遇。

提前上班，别以为没人注意到，老板可是睁大眼睛在瞧着呢！如果能提早一点到公司，就说明你十分重视这份工作。每天提前一点到达，可以对一天的工作做个规划，当别人还在考虑当天该做什么时，你已经走在别人前面了！

想成为一名成功人士，必须树立终身学习的观念。既要学习专业知识，也要不断拓宽自己的知识面，一些看似无关的知识往往会对未来起巨大作用。而“每天多做一点”则能够给你提供这样的学习机会。

如果不是你的工作，而你做了，这就是机会。有人曾经研究为什么当机会来临时我们无法确认，因为机会总是乔装成“问题”的样子。当顾客、同事或者老板交给你某个难题，也许正为你创造了一个珍贵的机会。对于一个优秀的员工而言，公司的组织结构如何，谁该为此问题负责，谁应该具体完成这一任务，都不是最重要的，在他心目中唯一的想法就是如何将问题解决。

下一次当顾客、同事和你的老板要求你提供帮助，做一些份外的事情，而不是让他人来处理时，积极地伸出援助之手吧！努力从另外一个角度来思考，譬如换一个角色，自己就是这件事的责任人，你将如何来更好地解决这些问题？

每天多做一点，初衷也许并非为了获得报酬，但往往获得的更多。

对拜伦斯一生影响深远的一次职务提升是由一件小事情引起的。一个星期六的下午，一位律师(其办公室与拜伦斯的同在一层楼)走进来问他，哪儿能找到一位速记员来帮忙——他手头有些工作必须当天完成。

拜伦斯告诉他，公司所有速记员都去观看球赛了，如果晚来五分钟，自己也会走了。但拜伦斯同时表示自己愿意留下来帮助他，因为“球赛随时都可以看，但是工作必须在当天完成”。

做完工作后，律师问拜伦斯应该付他多少钱。拜伦斯开玩笑地回答：“哦，既然是你的工作，大约1000美元吧。如果是别人的工作，我是不会收取任何费用的。”律师笑了笑，向拜伦斯表示谢意。

拜伦斯的回答不过是一个玩笑，并没有真正想得到1000美元。但出乎拜伦斯意料，那位律师竟然真的这样做了。6个月之后，在拜伦斯已将此事忘到了九霄云外时，律师却找到了拜伦斯，交给他1000美元，并且邀请拜伦斯到自己公司工作，每月的薪水比现在高出1000多美元。

一个周六的下午，拜伦斯放弃了自己喜欢的球赛，多做了一点事情，最初的动机不过是出于乐于助人的愿望，而不是金钱上的考虑。拜伦斯并没有责任放弃自己的休息时间去帮助他人，但那是他的一种权利，但当他自愿放弃这种权利，多做了一点事时，结果不仅为自己增加了1000美元的现金收入，而且为自己带来一项比以前更重要、收入更高的职务。

如果你是一名货运管理员，也许可以在发货清单上发现一个与自己的职责无关的未被发现的错误；如果你是一个过磅员，也许可以质疑并纠正磅秤的刻度错误，以免公司遭受损失；如果你是一名邮差，除了保证信件能及时准确到达，也许可以做一些超出职责范围的事情……这些工作也许是专业技术人员的职责，但是如果你做了，就等于播下了成功的种子。

实际上，无论你有多大的理想，想干多大的事业，身处什么样的地位，你都必须以脚踏实地的苦干、实干为基础，每天多做一点点，不仅仅是手与脚的多勤与多劳，而且是大脑的多思与多虑，渐渐地，你会发现，这些点滴的付出，必将有一天转变成为巨大的人生成就。

这不仅是历来成功者的经验，也是一条客观规律。唯物辩证法告诫人们：事物总是由量变到质变。任何事物的成长都是一个点滴积累的过程，自然界中的万物莫不如此，人生的成功当然也不会例外。

总之，生命不息，奋斗不止，人的一生就是追求成功的一生，一个人如果每天比别人多做一点点，日积月累，坚持不懈，定会积跬步而至千里。

每天多做一点点，并不会占用你多少时间，但是会让你离成功更近一步。

不要让借口成为习惯

不要让借口成为习惯

人的习惯是在不知不觉中养成的，是某种行为、思想、态度在脑海深处逐步成型的一个漫长的过程。因其形成不易，所以一旦某种习惯形成了，就具有很强的惯性，很难根除。它总是在潜意识里告诉你，这个事这样做，那个事那样做。在习惯的作用下，哪怕是做出了不好的事，你也会觉得是理所当然的。特别是在面对突发事件时，习惯的惯性作用就表现的更为明显。

比如说寻找借口。如果以某种借口为自己的过错和应负的责任开脱，第一次可能你会沉浸在借口为自己带来的暂时的舒适和安全之中而不自知。但是，这种借口所带来的“好处”会让你第二次、第三次为自己去寻找借口，因为在你的思想里，你已经接受了这种寻找借口的行为。不幸的是，你很可能就会形成一种寻找借口的习惯。这是一种十分可怕的消极的心理习惯，它会让你的工作变得拖沓而没有效率，会让你变得消极而最终一事无成。

然而，现在仍然有很多人学会了找借口，遇到麻烦事不是推说自己忙，就是干脆推说自己病了，不来上班，或者把本来属于自己的问题推给别的同事去处理。时间一长形成了一种习惯。在工作中，他们找借口往往体现在以下几种类型：

不愿承担责任型——我开始就没答应做这个事情，所以出了问题不是我的责任。

拖延型——这几个星期我很忙，我尽量吧。

缺乏创新精神型——我们以前从没那么做过，或这不是我们这里的做事方式。

不称职、缺少责任感型——我从没受过适当的培训来干这项工作。

悲观态度型——我们从没想赶上竞争对手，在许多方面他们都超出我们一大截。

找借口推卸责任对公司具有很大的危害性。也许有的人会说：“公司经营好坏和我有什么关系呢？我只不过是被雇佣的员工，即使公司垮了，我大不了另找一份工作，个人并没有什么损失。”其实，利用借口逃避责任，最大的受害方，并不是公司的领导者，而恰恰是那些找借口的人。要知道，无论是在工作中还是在生活中，人们都不喜欢找借口的人。试想，如果你与某人约好时间见面，而他迟到了，见面张口就说：路上车太多了，或者是他在门口迷路了等，你会怎么想？生活中只有两种行动：要么努力地表现，要么就是不停地辩解。没有人会喜欢辩解的，你的老板也不例外。对于员工来说，寻找借口会把属于自己的过失掩饰掉，把应该自己承担的责任转嫁给社会或他人。这样的人，在企业中不会成为称职的员工，也不是企业可以期待和信任的员工；在社会上不是大家可信赖和尊重的人。这样的人，注定只能是一事无成的失败者。所以，经常找借口为自己辩解的员工早晚会落到被社会所淘汰的境地。

借口是一种不好的习惯，一旦养成了找借口的习惯，你的工作就会拖沓、没有效率。抛弃找借口的习惯，你就不会为工作中出现的问题而沮丧，甚至你可以在工作中学会很多的解决问题的技巧，这样借口就会离你越来越远，而成功离你越来越近。那么该如何改变自己喜欢找借口的习惯呢？这就需要员工培养一种新的工作方式并把它形成良好的习惯，一步一步地让自己的工作状态发生改观。下面的三种方法就值得你学习。

- 1.始终表现出你对公司及产品的兴趣和热情。你应该利用每一次机会，表现你对公司及其产品的兴趣和热情，不论是在工作时间，还是在下班后；不论是对同事，还是对客户及朋友。当你向别人传播你对公司的兴趣和热情时，别人也会从你身上体会到你的自信及对公司

的信心。没有人喜欢与悲观厌世的人打交道，同样，公司也不愿让对公司的发展悲观失望或无动于衷的人担任重要工作。

2.自愿承担艰巨的任务。公司的每个部门和每个岗位都有自己的职责，但总有一些突发事件无法明确地划分到哪个部门或个人，而这些事情往往还都是比较紧急或重要的。如果你是一名合格的员工，就应该从维护公司利益的角度出发，积极去处理这些事情。如果这是一项艰巨的任务，你就更应该主动去承担。不论事情成败与否，这种迎难而上的精神也会让大家对你产生认同。另外，承担艰巨的任务是锻炼自己能力的难得的机会，长此以往，你的能力和经验会迅速提升。在完成这些艰巨任务的过程中，你有时会感到很痛苦，但痛苦却会让你变得更成熟。

3.在工作时间避免闲谈。可能你的工作效率很高，也可能你现在工作很累，需要放松，但你一定要注意，不要在工作时间做与工作无关的事情。这些事情中最常见的就是闲谈。在公司，并不是每个人都很清楚你当前的工作任务和工作效率，所以闲谈只能让人感觉你很懒散或很不重视工作。另外，闲谈也会影响他人的工作，引起别人的反感。你也不要做其他与工作无关的事情，如听音乐、看报纸等。如果你没有事做，可以看本专业的相关书籍，查找一下最新专业资料等。

养成了良好的习惯，你就不再会为出现的问题而沮丧，甚至可以学会大量的解决问题的技巧，这样借口就会离你越来越远，而成功离你越来越近。

借口是为自己开脱，让人不思进取，改掉找借口的习惯，才会积极进取。

把“如果”改成“下次”

把“如果”改成“下次”

当许多人面临困境的时候，往往会对前途产生怀疑，进而影响到做事的热情。这时候，他们更喜欢回忆辉煌过去而不是考虑未来解决问题的办法，他们会一遍一遍责备自己的选择或过失，一遍一遍地对自己说：

“如果当初我没有选择这家公司，而是去那家公司上班就好了。”

“如果我平时多学点东西，现在也许早就当上主管了，也就不必应对这些破事了，更不用承担责任了。”

“如果我当初小心一些，就不可能产生这种后果，哎，都怪自己太粗心。”

在遭遇困境时，学会反省是必要的，它可以让人从中总结失败的原因，以免以后犯同样的错误。然而，总把“如果……”挂在嘴边，则成了不思进取，它会让人沉溺于失败之中，在自我责备中沉沦。从这种意义上说，习惯于说“如果……”就意味着这个人步入了危险的边缘。

张某在一个小饭馆里等待着一位朋友。此时他感到沮丧而消沉，由于在几个地方计算的错误，使他一项相当重要的工程生意没有能够做成。就是在等待这位最亲近的朋友时，他也不能像平时一样感到振奋。张某的朋友李博士终于从街那边走了过来。他穿着一件旧大衣，光头上戴着一顶不成形的帽子，但昂首挺胸看起来像是一个精力充沛的精灵，而不像是一名了不起的精神病医生。他的诊所就在附近，那天他刚刚和最后一名病人谈完了话。李博士的年纪很大了，但是还全天工作，仍然是一家大的基金会的董事，仍然喜欢尽可能多地钻到高尔夫球场去。“怎么样，年轻人，”他不加寒暄就说，“什么事让你不痛快？”对李博士这种洞察心事的本领，张某早就不意外了，因此他就直截了当、长篇大论地告诉李博士他的烦恼事。李博士分析了整个事件

中的所有错误的判断、错误的行动，然后，他邀请张某到他的诊所去。

到了诊所，李博士从一个硬纸盒里拿出一卷录音带，塞进录音机里。“在这卷录音带上，”他对张某说，“一共有三个来看我的人所说的话，当然用不着说出来他们的名字。我要你注意听他们的话，看看你能不能挑出支配了这两个案例的共同因素，只有四个字。”他微笑了一下后，打开了录音机。在张某听起来，录音带上这三个声音的共有特点是不快活。第一个是男人的声音，显示他遭到了某种生意上的损失或失败；第二个是女人的声音，说她因为有照顾寡母的责任感，以至于一直没能结婚，她辛酸地述说她错过了很多结婚的机会。第三个是一位母亲，她十几岁的儿子在警察那儿招惹上了麻烦，她一直在责备自己。李博士关掉了录音机，仰靠着他的椅子，对张某说：“在这卷录音带中，他们一共有六次用到了这四个字，而这个词儿正是不显眼的毒药。你听出来了吗？没有？好，这可能是因为你自己刚才在那家餐厅中也用了三次的关系。”他拿起装录音带的盒子，丢过来给张某。“这四个字就在这盒子的标签上，是任何语言中最令人悲哀的四个字。”

张某看到红墨水写得很清楚的四个文字：“如果，只要。”

故事中的李博士可谓眼光相当敏锐，能迅速从纷繁的头绪中找到问题的症结。他研究得出的结论同时也告诉我们，在工作中陷入低谷进而消沉的人有一个共同的特点，那就是对过去还抱有某种幻想，对未来没有任何信心，因此他们习惯说“如果，只要”，也正是这种“如果，只要”加剧了他们的消沉。

事实上，“如果，只要”对问题的解决没有任何意义，它不能改变既成的事实，却使我们面对着错误的方面——向后退而不是向前进，并且只是浪费时间。最后，如果你用这几个字成了习惯，那就很可能变成真正的障碍，成为不再去努力的借口。人犯错是很正常的。人非圣贤，孰能无过？犯了一些错误，没有什么大不了的。错误是让我们

学到教训。所以，犯了错误后或面对困境的时候，我们不要沉溺于说那些无济于事的假设词，而要学会从失败中寻找光明。

要实现走出失落情绪的目标，重新获得工作上的热情，有许多补救方法。最直接最有效的方法之一就是变换几个口头语，以振奋的词句取代那些令人退缩的泄气话，用“下次”替代“如果、只要”一类的词语。“如果、只要”的态度只能使人迟钝而不能使人振奋，但是“下次”却表示对问题积极的、勇敢的出击态度。排除“如果、只要”的观念，采取“下次”的做法，你就会有把事情做得最好的能力，而且不论什么挫折都不能够妨碍你的前进。

“下次”意味着希望，意味着进取，意味着信心。当一个人学会说“下次”而不是“如果、只要”的时候，表明他已经走上了克服问题的道路，他会把懊悔的障碍推到一边，向前进，采取行动，迎取工作上的新契机，创造新的辉煌。

“如果”把人拉向过去，拉向懊悔的深渊；

“下次”将人引向未来，带来全新的希望。

纵容自己=毁灭自己

纵容自己=毁灭自己

人生中最大的敌人是谁？或许有很多咱答案，有些人会说是竞争对手，有的人会说是自然条件，有的人会说是金钱……其实这些都不是最重要的，最大的敌人就是你自己，如果你能战胜自我，那么其他和敌人就会变得微不足道了。但又有几个人能做得到呢？更多的人是在纵容自己的缺点，任它阻挠自己前进的脚步，这样最终的结局就是毁灭了自己的一生。

有这样一个故事：一个人得了难治之症，终日为疾病所苦。为了能早日痊愈，他看过了不少医生，都不见效果。他又听人说远处有一个小镇，镇上有一种包治百病的湖水，于是就急急忙忙赶过去，跳到水里去洗澡。但洗过澡后，他的病不但没好，反而加重了。这使他更加困苦不堪。

有一天晚上，他在梦里梦见一个精灵向他走来，很关切地询问他：“所有的方法你都试过了吗？”

他答道：“试过了。”

“不，”精灵摇头说，“过来，我带你去洗一种你从来没有洗过的澡。”

精灵将这个人带到一个清澈的水池边对他说：“进水里泡一泡，你很快就会康复。”说完，就不见了。

这病人跳进了水池，泡在水中。等他从水中出来时，所有的病痛竟然真地消失了。他欣喜若狂，猛地一抬头，发现水池旁的墙上写着“抛弃”两个字。

这时他也醒了，梦中的情景让他猛然醒悟：原来自己一直以来任意纵容自己，导致自己受害，甚至让自己毁灭。于是他就此发誓，要戒除一切恶习。他履行自己的誓言，先是苦恼从他的心中消失，没过多久，他的身体也康复了。

这个小故事告诉我们一个道理，纵容自己，就会让自己如同感染了某种恶疾一样，难以康复，甚至让自己走向毁灭。只有改变这种纵容的习惯，“抛弃”某些东西，你才能浴火重生。

纵容对于工作乃至人生来说，是如此的可怕，那么，“纵容自己”具体指的是什么呢？

1. 纵容自己的怠惰

有人是天生怠惰，这种人没什么好说，因为他根本无“怠惰”的自觉，谈了也是白谈。有人则是属于特定条件下的怠惰，例如长久工作后休息所引起的反弹式怠惰。除了天生怠惰，任何形式、原因的怠惰都是可以理解与接受的，因为这是一种放松，一种自我治疗。但若纵容这种怠惰的情况存在，甚至沉溺于怠惰，则危机必伴之而生，除了本身的退化之外，也给外敌有可乘之机。

2. 纵容自己的弱点

人都有弱点，有些弱点是先天的，无法矫正，但性格上的弱点却可以人力去矫正或戒除。例如好色、好赌等这些致命性的弱点，你如果不愿坦诚面对，尽力节制，而纵容自己在里面寻求满足，那么将予人以可乘之机，为自己带来灭亡。

3. 纵容自己的安逸需要

人都是好逸恶劳的，但安逸和危机是双胞胎，如果耽于安逸而不做危机思考，或贪图安逸而逃避问题，则麻烦必至。“生于忧患，死于安乐。”古人之言，今人仍不可不信！

4. 纵容自己的欲望

满足欲望是人性，但不论有无满足欲望的条件，纵容自己的欲望绝不是件好事，因为这将使你失去清醒，模糊你追求的目标，于是险诈至矣！

5. 纵容自己的情绪

放纵喜怒哀乐的情绪，除了会影响别人的情绪之外，也会改变别人对你的态度。尤其是“怒”的情绪，这是一把利剑，很容易伤人。

“失去工作，我才体会到纵容自己的情绪是多么地无知。”小高常常这样说。毕业后，小高就顺利进入一家外企在广州设立的办事处，工作并不太忙，公司还派送她去学习报关和相关物流培训班充电，不菲的薪水，较大的发展空间，令很多同学羡慕不已。公司不大，人尽其才，小高渐渐成长为一名合格的销售助理，辅助销售人员做一些货运、文档方面的工作，可以独当一面。总经理有过英国留学背景，很有“绅士风度”，在公司，总倡导大家和谐团结，保持团队的向心力和稳定性，因此很少再对外招聘人员。小高渐渐骄傲起来，对销售人员乃至部门经理安排的事情，要么是有选择性地做，要么就忘在脑后，态度甚至有点傲慢。好在小高是公司里唯一的女性，外表也时尚漂亮，有时跟同事产生矛盾，只要不关原则，总经理以“男士要有绅士风度，不要跟女孩子计较”为由，让男同事礼让小高几分。半年前，小高和四个同事一起去参加北京的展会，开展当天，由小高负责的好几个文档都遗留在家，忘记拿了，虽说事后有在广州的同事通过电子邮件补救，但也对工作小有耽搁，几个同事不满说了她几句。回广州后，小高竟赌气递上辞呈，总经理为稳定团队，挽留了她，小高因赢得“胜利”而得意洋洋。可没成想此后，递辞呈成了小高的“杀手锏”，一不如意就赌气辞职，纵容自己的情绪。后来，总经理终于在辞职信上签名准许，看着“弄假成真”，小高叫苦不迭。“我知道很难再有上司像总经理那么宽容，是我自己没有珍惜机会，我的任性，对于总经理的宽容大度来说，也是一种伤害和辜负。”小高现在后悔莫及。

纵容是对自己的缺点的姑息，是一种对工作和生活不负责的态度，它往往会让我们走向被动甚至万劫不复，可以毫不夸张地说，纵容自己就是毁灭自己，所以，在工作中，我们一定要改变纵容自己的毛病，时时警策自己，让自己的言行更积极。

人生中最大的敌人是我们自己，战胜自己就会走向光明，纵容自己则会毁灭自己。

拖延是最可怕的敌人

拖延是最可怕的敌人

美国哈佛大学人才学家哈里克说：“世上有93%的人都因拖延的陋习而一事无成，这是因为拖延能杀伤人的积极性。”

你是一个办事拖拉的人吗？如果你像大多数人一样，那么答案肯定为“是”。拖延是人性的一种弱点，它在生活中不仅强大而且令人讨厌。如果每当你遇到糟糕的情况，你总是说“我应该做它，但应付它现在已经太晚”，那么，你的“拖延”误区的形成则不能归咎于外在力量的影响，它完全是由你自己的因素造成的。

拖延是一个将导致许多误区的恶魔。很少有人能坦率地承认他们是拖延的，虽然这种习惯从长远来说是不健康的。实际上，拖延是不存在的，因为你只是没有做你打算做的事而已。它实际上是一种反映了神经官能症的情绪副作用和固定的行为模式。如果你觉得你拖延并喜欢这样做而且又没有负疚感、焦虑感或忐忑不安的感觉，那么，你就继续那样做下去好了。然而，后果如何呢？对大多数人来说，拖延实际上总是会使他们期待已久的幸福迟迟不能到来。

拖延的习惯往往会妨碍人们做事，因为拖延会消除人的创造力。其实，过分的谨慎与缺乏自信都是做事的大忌。有热忱的时候去做一件事，与在热忱消失以后去做一件事，其中的难易苦乐无法相比。趁着热忱最高的时候，做一件事情往往是一种乐趣，也是比较容易的；但在热情消灭后，再去做那件事，往往是一种痛苦，也不易办成。

更坏的是，拖延有时会造成悲惨的结局。恺撒大将只因为接到报告后没有立即阅读，迟延了片刻，结果竟丧失了自己的性命。曲仑登的司令雷尔叫人送信向恺撒报告，华盛顿已经率领军队渡过特拉华河。但当信使把信送给凯撒时，他正在和朋友们玩牌，于是他就把那封信放在自己的衣袋里，等玩完牌后再去阅读。读完信后，他才知大事不妙，等他去召集军队的时候，已经太晚了。最后全军覆灭，连他

自己的性命也丧生在敌人的手中。就是因为数分钟迟延，恺撒竟然失去了他的荣誉、自由和生命！

命运常常是奇特的，好的机会往往稍纵即逝，有如昙花一现。如果当时不善加利用，错过之后就会后悔莫及。

正因为没有别的什么习惯比拖延更为有害，也更没有别的什么习惯，比拖延更能使人懈怠、减弱人们做事的能力。拖延绝对是最可怕的敌人，它是时间的窃贼，它还会损坏人的品格，贻误好的机会，劫夺人的自由，使人成为它的奴隶。所以人应该极力避免养成拖延的恶习。受到拖延引诱的时候，要振作精神去做，决不要去做最容易的，而要去做最艰难的，并且坚持做下去。这样，自然就会克服拖延的恶习。

当然，要医治拖延的恶习，最重要的方法就是立即去做自己的工作。要知道，多拖延一分，工作就难做一分。“立即行动”，这是一个成大事者的格言，只有“立即行动”才能将人们从拖延的恶习中拯救出来。

记住，凡是应该做的事拖延而不立刻去做，留待将来再做，有这种不良习惯的人，是弱者。有力量的人，是那些能够在一件事情意味新鲜及充满热忱的时候，就立刻去做的人。

记住，绝不拖延，立即开始行动，是一个人通向成功的捷径！为了减少工作中可能会出现麻烦，为了让工作朝向良好的方向去发展，想好了就去做吧！

世上有93%的人都因拖延的陋习而一事无成，这是因为拖延能杀伤人的积极性。

处理好“想”与“做”的关系

拖延是人们在做事情时一种不好的习惯，但这并不表示对事情不用通盘考虑，虽然有的人在做事时有着一种雷厉风行的作风，但是未必会产生积极的效果。因为每件事的发生和发展都会受到诸多因素的制约，这些因素随时都可能让事情的发展趋势发生改变。尤其是对于

创造性的工作或者投入了巨大人力、物力的事项，我们一定要掌握方法，稳妥、有序、快速地去执行，既不要拖延，还要注意实效性。怎样才能达到这一效果呢？方法只有一个：想好了再去做，想好了就去做。

想好了再去做

凡事三思而后行，想好了再去做，无疑会增强成功的可能性。由于事先对可能会出现的问题有了一定的准备，因而应对危机的能力也得到了增强。

1997年7月，日本索尼公司的几名音响技术人员出于好奇，把本公司的便携式口述录音机改装成一台四轨立体声录音机，再配上一副普通的耳机，这时产生了他们意想不到的效果：录下的声音听起来十分悦耳。第二天，这一新的发现传到了井深大的耳朵里。他拿着立体声收录机和标准格式的耳机到盛田昭夫的房间，带着不满的神色说，这一套装置太重了，没法用。盛田昭夫莫名其妙。井深大接着说：“我想听音乐，但是又不愿意妨碍别人，并且也不能一天到晚坐在音响设备前一动不动。我想这样戴着它边走边听，可是不能太重。”盛田听着听着，便明白了井深大的意图。

但是盛田昭夫知道，产品改进的方向是有了，但是该如何去改进呢？他需要一个稳妥的设计方案，需要为这个方案的稳妥执行找出足够多的理由。就这样，他苦苦地思索着种种技术问题和产品推出后的市场问题，他想到了可能会发生问题的每一个细节。

不久以后，他认为自己经过深思熟虑的方案成熟了，于是就开始推出自己的方案。由于当时的技术问题，许多人认为没有人会买这种没有录音部分的单放机。但是盛田昭夫相信自己的决断，因为这是他三思而后行的决断，是经过充分考虑后采取的行动。于是，他坚持了下去，后来，他制造出了有两个耳机插孔的产品。一上市，不出所料，成为了年轻消费者的宠爱之物，并且很快风靡全球。

由此可见，想好了再去做，是坚定自己信心的一个有力保证，如果没有经过深思熟虑，就很容易被别人的意见所左右。同时，想好了再去做，也为事业的成功注入了一剂强心剂。

想好了就去做

想好了就去做

经过深思熟虑的想法如果不付诸实践，就没有任何意义。因此，想好了就要去做，而不要拖延。

“想好了就去做”可以影响你生活中的每一部分，它可以帮助你去做该做而不喜欢做的事；在遭遇令人厌烦的职责时，它可以教你不推脱延宕。

心理学家兼哲学家威廉·詹姆士曾经这样说：“种下行动就会收获习惯；种下习惯便会收获性格；种下性格便会收获命运。”他的意思是：习惯造就一个人，你可以选择自己的习惯，在使用座右铭时，你可以养成自己希望的任何习惯。

想好了就去做，不要有任何的拖延，不要顾虑会产生什么样的不良后果，只要你还有时间、有精力，就必须身体力行。当你能够长期约束自己这样去做的时候，你便养成了一种强而有力的习惯，在紧要关头或有机会时便会“立刻掌握”。同时想好了就去做可以改变一个人的态度，使他由消极转为积极，使原先可能糟糕透顶的一天变成愉快的一天。

斯通担当全美国国际销售执行委员会的七个执行委员之一时，曾作为该会的代表走访了亚洲和太平洋地区。在一个星期二，斯通给澳大利亚东南部墨尔本市的一些商业工作人员作了一次励志性的谈话。到下个星期四的晚上，斯通接到一个电话，是一家出售金属柜的公司的经理李斯特打来的。李斯特很激动地说：

“发生了一件令人吃惊的事！你会同我现在一样感到振奋的！”

“把这件事告诉我吧！发生了什么事？”

“一件惊人的事！你在上星期二的谈话中推荐了10本励志书。我买了《思考致富》，而且当天晚上就读了几个小时。第二天早晨我又继

续读它，于是我在一张纸上写道：我的主要的确定目标是把今年的销售额翻一番。令人吃惊的是，我竟在48小时之内达到了这个目标。”

“你是怎样达到这个目标的？”斯通问李斯特，“你怎样把你的销售收入翻一番的呢？”李斯特答道：“你在谈话中讲到你的推销员亚兰在同一个街区兜售保险单失败而又成功的故事。我记得你说过：‘有些人可能认为这是做不到的，但是亚兰做到了。’我相信你的话。我也做了准备。我记住了你给我们的自我激励警句：‘想好了就去做，立即执行！’我就去看我的卡片记录，分析了10笔死账。我准备提前兑现这些账，这在先前可能是一件相当棘手的事。我重复了‘想好了就去做，立即执行’这句话达好几次，并用积极的心态去访问这10个账户。结果做了笔大买卖。发扬积极心态的力量所做出的事是很惊人的——真正地惊人！”

是的，想好了就去做，是对自己思想的尊重，是把握命运的必要手段。它可以影响你生活中的每一部分，它可以帮助你去做该做而不喜欢做的事；在遭遇令人厌烦的职责时，它可以教你不推脱延宕；在与别人同等的条件下，它可以让你更快地步入成功的轨道！

三思而后行，想好了再去做；把握住机遇，想好了就去做。二者是成功路上的两大法宝。

改变坏习惯的方法

改变坏习惯的方法

无论是在生活中还是工作中，有些人都可能会产生许多坏习惯，表现出多种多样的形式，归纳起来，有以下6种：

1. 对你没有任何益处的习惯。这种习惯只是徒然浪费你的时间及精力罢了，而且常常还会给你增添麻烦。例如有个女人常常在她讲完一句话后，再说一句“你跟得上来吗？”或“你懂我的意思吗？”结果有一天她向一位加油站的服务人员问路，最后并照习惯又附添了一句：“你能跟得上吗？”让她很吃惊的是，那位男士居然回答：“当然可以呀！小姐，我一下班就跟着去。”不管你有没有类似的问题，最好你能戒掉没有什么用的习惯，否则它们会替你惹麻烦的。

2. 妨碍你做某件事的习惯。例如你习惯在吃过饭后马上清理餐桌，但如果因这种习惯而打断了你与某人的谈话就不好了。

3. 令你显得愚蠢的习惯。我认识一位精神病医师，他很喜欢咬指甲，为此他的病人都批评他，于是他会停止一两个礼拜。但等新指甲长出来后又照咬不误，结果他的病人每个星期都迫不及待地要看看他的指甲长出来没有。当然我不是强迫你要把别人不喜欢的习惯都改掉，特别是那些对你深具重要性的习惯。像这位精神病医生知道自己并不是非咬指甲不可，也知道那样会影响对他的观瞻，这个坏习惯是完全可以改掉的。

4. 自己不喜欢的习惯。有时这种习惯还会降低你的身价，例如你习惯把别人跟你说的话忘掉。虽然别人不一定知道，但却令你感到很苦恼。所以不管是什么习惯，只要是自己不满意的就要把它改掉。

5. 对身体有害的习惯。如吸烟、暴饮暴食、愤怒的情绪等，都应该改掉。

6. 令别人不舒服的习惯。例如说话前一定要先清喉咙，或者要别人赞美你，或在餐桌上喋喋不休，或低声哼歌，这样都会使你的朋友

很不舒服，但又束手无策。

那么，要改变这些坏习惯，你该用什么方法呢？

戒掉坏习惯你将会获得双重利益：如果你能去掉坏习惯，便会有一种新的见解，但是你要怎样才能改掉坏习惯而得到那个新的见解呢？只要按照下列的办法去做，你就有可能成功。

首先，研究一下你的习惯，不要以为把这本书丢开，然后告诉自己不再在餐桌上喋喋不休就行了。那个习惯会像以前一样至少持续一个礼拜，然后你会开始痛恨这个习惯并怀疑你当初是怎么养成的。记住，你一定要让自己有一个礼拜的时间去观察你的习惯。

然后指出坏习惯到底是什么，替它下定义。如果那是你存心要戒掉的，则这么做并不难，只是有些复杂罢了。举个暴饮暴食的例子，吃东西本身并不是一种坏习惯，因为不管是什么东西你总得吃，而“暴饮暴食”作为定义又不够清楚。所以要这样来解释：“吃了太多的面包及蛋糕。”这样一来你就知道要避免做什么事了。

其次，注意看你什么时候会去做那个习惯性动作。做时你想到了什么？当时你通常与哪些人在一起？你对他们的感觉如何？如果你事前对一种习惯知道得愈多，那么就愈能改掉它。

经过了这一星期来的观察和界定，一般就可以戒掉它了，诚如我们所知，刚开始时习惯的冲力反会增加，这也就是为什么有些人老改不掉坏习惯的原因，但是下面这些指示会帮你度过这个阶段的。

要完全停止那个习惯，不要逐渐减少次数。譬如你想戒烟，但如果一天里仍抽它个几支烟的话，那些烟反会激起你吸烟的欲望，所以最好的方法是一支也不吸。

你想改掉某个坏习惯时，对你脑内做出的判断要打个折扣。例如你想改掉说话太快的习惯，当你速度减慢时，或许会想到，你这样一来会浪费太多的时间，或会令人不耐烦，但其实你的想法未必可靠，而只是受了想再回复到原先习惯的影响罢了，因此不要去理会你的想法。把你想到的要恢复旧习惯的理由全部记下来，不管它们看起来是

不是毫无关联可言，很快地写下，因它们是以以后用得着的资料。切记要随时提醒自己不要一再地这样想：也许我的这个习惯不是真的那么不好？

如果你感觉到习惯的冲力时，就要承认它。要是你还假装根本没有冲力的话，那么坏习惯就会变得更可怕。等你发现自己又吸了两根烟，或是又喋喋不休的时候，为时已迟。

你突然感觉到有种强大的冲动想恢复旧习惯时，试着把冲动发生前的情况及心境正确地记下来。例如觉得很寂寞、愚蠢或没自信等。把这些感觉记下来，然后对可能再引发这种感觉的情况保持警觉。

有了过失不要责备自己。只要找出症结在哪里，马上从头再来就可以了。比如说你一直在改掉咬指甲的习惯，但是却在你去求职面试时又重犯了这个老毛病，真是糟透了，你怎能一方面痛恨自己，一方面再也无心改掉这个习惯了呢？其实也不必如此。你可以把自己想成一个崭新的人，不是原来那个喜欢咬指甲的一副神经兮兮的人物，并记住明天决不再犯今天的毛病了，然后看看你是否养成新的习惯，还是又回复到原来的样子。既然你不抽烟了，会不会很想再咬指甲？或者开始养成咬指甲的新习惯？有时候你常可从那些欲望的互相取代来找出具有相关的习性来。

不要想用补偿的方式来戒掉坏习惯。那样反而会让你陷入新的诱惑之中，例如有些人一整个礼拜都在节食，但到了周末却大吃蛋糕作为补偿，其结果不只是增加了卡路里，还引起吃甜食的欲望。所以如果你曾想要用什么来当做改掉坏习惯的报酬的话，要尽快地把它除掉。没有任何报酬，才能显示你可以靠自己坚强的意志把它戒掉。其实你真能改掉坏习惯后，所得的心境自由也就是最好的报酬了。

记住你以后的感觉会跟现在的不一样。那即是说，现在或许你暂时会感到改坏习惯所受的压力，但渐渐地就会适应了——一两个星期，甚至还要快些。或许你会这样想：“手中不拿根烟好像就不是自己

了!”的确，你会觉得自己变得很笨拙、虚伪、毫无自信，这些都是开始戒掉坏习惯时的正常反应，以后就不会有了。

在改掉坏习惯的过程中，如果你老是想做出原来的动作，可以运用“扩大作用的方法”，问你自己下面的问题：

1. 为什么我想要恢复这个不好的习惯呢？
2. 没有这个坏习惯，我会失去或错过了什么？
3. 改掉这个习惯，对我有什么伤害？
4. 我有没有突然想到对我不利的可怕的事实？
5. 我预期会发生什么可怕的事情？
6. 别人会说我什么？
7. 谁会说呢？
8. 我目前的状况为何会令我想起从前？
9. 过去或现在，对人存有何种幻想？

一一回答上面的问题，可能的话，最好把你心里想说的话全部录下音来，对答案不要做批评，回答得愈奇怪愈有用。

如果你回答不出来，那一定是你不好意思直言而在推敲答案。例如：“我知道不玩扑克牌的话，就会无聊死了。”“我愈来愈恨自己那么胖，所以我要开始减肥。”“如果我不喝酒的话，别人会讥笑我。”经过这段过程后，你应该有种成就感——已摆脱不好的或无用的习惯——并对自己有了新的认识，你已经渐渐地接近成功了。

江山易改，禀性难移，但坏习惯并非不可改变，关键是要掌握恰当的方法。

心态是我们真正的主人

第六章心态改变一点点——快乐每一天

心态是我们真正的主人，它能使我们成功，也能使我们失败。同一件事由具有不同心态的两种人去做，其结果可能截然不同。心态决定人的命运，不要因为我们的消极心态而使我们自己成为一个失败者。要知道，成功永远属于那些抱有积极心态并付诸行动的人。成功需要健康的心态，没有健康心态的成功早晚会出现漏洞，甚至会塌陷。为什么拿破仑能够顶住压力而叱咤风云？为什么海伦·凯勒在双目失明的情况下，心中依然有光明之梦？这都是健康心态所起的作用！所以，如果我们想改变自己的世界，改变自己的命运，那么首先应该改变自己的心态。

心态是我们真正的主人

心态是我们真正的主人，它能使我们成功，也能使我们失败。同一件事由具有不同心态的两种人去做，其结果必然相反。心态决定人的命运。不要因为我们的心态而使我们自己成为一个失败者。要知道，成功永远属于那些抱有积极心态并付诸行动的人。

工作是铺就我们事业的基石，企业是我们开创未来的平台，在自己的岗位上，保持良好的心态，以百分百的好心态去工作，无疑会对我们的未来增加成功的砝码。心理学家告诉我们，以下6种心态是人们成功的前提，必须好好把握：

1.支撑自己的精神支柱——自信心态

自信建立在成功的经验之上。我们开始从事某种活动时，很可能缺乏信心，因为我们没有从经验中知道我们是否会成功。学习骑自行车、在公开场合演说或者进行外科手术都是如此。成功孕育着成功，这个道理完全正确。一次小的成功可以成为巨大成功的基石。

另一个重要的技巧，是养成记住过去的成功而忘却失败的习惯。

过去你失败过多少次并不关紧要。重要的是记取、强化和专注成功的尝试。查尔斯·凯特林说过，任何一个年轻人如果想要成为科学家，都必须准备在获得一次成功之前失败九十九次，而且不因为这些失败而损伤自我。回忆过去勇敢的时刻是恢复自信最有效的方法，而有很多人却因为一两次失败而埋葬了美好的回忆。他说，如果我们系统地重温记忆中勇敢的时刻，我们就会惊奇地发现，我们比想象中要勇敢得多。欧弗豪尔塞博士介绍说，生动地回忆我们过去的成功和勇敢的时刻，是自信动摇时极其有益的训练。

2.欣赏自我的价值——尊重心态

在生活中的陷阱和深渊中，最可怕的就是自己不尊重自己，这种毛病又是最难克服的。因为它是由我们自己亲手设计和挖掘的。

一向尊重自己的人不会对他人抱有敌意；他不需要去证明什么，因为他可以把事实看得很透彻；他也不需要别人证明自己的要求。“尊重”这个词意味着对价值的欣赏。欣赏你自己的价值并不等于自我中心主义，因为人们需要自我尊重。

自我尊重的最大秘密是：开始多欣赏别人，对任何人都要有所尊敬，你和别人打交道时要留心考虑，训练自己把别人当做有价值的人来对待，这样，你会惊奇地发现，自己的自尊心也加强了。因为真正的自尊并不产生于你所成就的大业，你所拥有的财富，你所得到的荣誉，而是你对自己的欣赏。不过，当我们认识到这一点时，我们必须得出结论说，其他的人也可以根据同样的理由得到尊重。

3.是人际关系的润滑剂——理解心态

一般来说，人际关系上的失败，大部分要归因于“误解”。对于特定的一系列“事实”或者环境，我们往往指望别人也会跟我们一样地作出反应和得出结论。大多数情况下，别人的反应或者立场并不是要为难我们，也不是因为头脑太顽固或者心怀叵测，而是因为他对情况的“了解”和解释与我们不同。其实，我们也不愿意承认自己的过失、错误、缺点，甚至不承认自己干得不对劲。我们不愿意承认我们不希

望出现的情况。这实际上是在欺骗自己。正因为我们看不到真相，所以才无法采取适当的行动。有人说过，每天对自己承认一件痛苦的事实，是一项有益的训练。成功型个性的人不仅不欺骗他人，而且对自己也很诚实。我们所说的“真诚”本身，就是以对自我的理解和诚实为基础的。用“合理的谎言”欺骗自己的人，没有一个能说得上是真诚的。

相信别人是真诚的而不是故意心怀敌意的，即使事实并非如此，也有助于缓和人与人之间的紧张关系，使人与人更深刻地互相了解。

4.成功的推动者——有勇气的心态

有了目标，了解了情况还不够，你还必须有行动的勇气，因为只有通过行动才能把目标、希望和信念转化为现实。

一位农民每天肩挑柴火翻山越岭，去集市换取一天的口粮钱，并用剩余的钱供儿子上学。儿子放暑假回来，父亲为了培养他的吃苦精神，便叫儿子替他挑柴火上集市去卖。儿子挺不愿意地去了，翻山越岭肩挑柴火着实把他给累坏了。挑了两天，儿子再也挑不动了。父亲没办法，只好叹着气让儿子到一边歇着去，自己还是一天接一天地挣钱养家糊口。可天有不测风云，父亲不幸病倒了，这一躺就是半个月起不了床。家里失去了生活来源，眼看就要断炊了，儿子没办法，终于主动地挑起了生活的重担，每天天不亮，儿子学着父亲的样子，上山砍柴，然后挑着去集市卖，一点也不觉得累。“儿子，别累坏了身子！”父亲又喜又爱地看着儿子忙碌的身影说。儿子这时停下手中的活儿，对父亲说：“父亲，真是奇怪，刚开始你叫我挑柴火那两天，我挑那么轻的担子觉得特别累，怎么现在我挑得越来越重，相反倒觉得担子越来越轻了呢？”父亲赞许地点点头，道：“这一方面是你身体承受能力练出来了，更多的是因为你心理成熟的缘故啊！成熟使你产生了勇挑重担的勇气，当然就觉得担子轻了！”

有了勇挑重担的勇气，就会觉得担子变轻了！

世界上没有一件事可以绝对肯定或保证。一个成功者和一个失败者之间的区别，往往不在于能力的大小或想法的好坏，而在于是否有勇气信赖自己的想法，在适当的程度上敢于冒险和行动。也许你在行动时随时都可能犯错误，你所作的决定也难免失误，但是绝不能因此而放弃自己追求的目标。你必须有勇气承担犯错误的风险、失败的风险、受屈辱的风险。走错一步总比在一生中原地不动要好一些，因为人向前走就可以获得矫正前进的方向的机会。

5.纳百川方能成大海——宽容心态

宽容是一种豁达、大度与不在意。海纳百川，有容乃大。有宽广的胸怀和气度，是很容易告别琐屑与平庸的。而当你实现豁达与宽容时，自然会产生轻松幽默，从而洋溢出一种性格的魅力。宽容，最终体现的是一种修养，一种高贵的人格，一种人生大智慧。那些凡事都与人计较、锱铢必争的人，自以为很聪明，其实是以小聪明干大蠢事，占小便宜惹大烦恼；而不在意，乃是不争，无为之为，大智若愚，其乐无穷！懂得宽容的人，是超越了自我的人，也是活得潇洒的人。因为免了琐事的羁绊和缠绕，也就使自己获得了解放，自有一片自由的天地任你驰骋。当然，宽容并不等于逃避现实，不是麻木不仁，不是看破红尘后的精神颓废和消极遁世；不是什么都冷若冰霜、无动于衷的作家笔下的“局外人”。而是在奔向大目标途中所采取的一种洒脱、豁达、飘逸的生活策略。倘能如此，自然会拥有一个幸福美妙的人生。如此看来，心态是左右命运的。

6.解除心灵上的枷锁——承认自我

只有一个人在某种程度上承认自我时，他才能得到真正的成功和幸福。世界上最不幸、最痛苦的莫过于尽力要使自己和别人相信自己不是本来这副样子。一个人最终抛弃了虚伪和矫饰，主动表现出来本面目时，他得到的轻松与满足是无可比拟的。

心态是我们真正的主人，好心态是快乐工作的保证。

这是我的工作

这是我的工作

当你成为某一个公司的员工后，你应该有一定归属感，把工作当成自己分内的事去做，而不要认为它是累赘，带着一种消极的情绪去工作。消极地去工作，既会对公司的利益造成一定的负面影响，更重要的是渐渐地会把消极工作形成习惯，最终影响自己的工作状态和工作前景。

在工作中，你要告诉自己，这是我的工作，我一定要努力去做好它！是的，既然你选择了这个职业，选择了这个岗位，就必须接受它的全部，而不是仅仅只享受它给你带来的益处和快乐。就算是屈辱和责骂，那也是这个工作的一部分。如果说一个清洁工人不能忍受垃圾的气味，他能成为一个合格的清洁工吗？《没有任何借口》里面记录过这样一个故事，它告诉我们该以何种心态对待自己的工作。

13岁时，美国独立企业联盟主席杰克·法里斯开始在他父母的加油站工作。那个加油站里有三个加油泵、两条修车地沟和一间打蜡房。法里斯想学修车，但他父亲却让他在前台接待顾客。当有汽车开进来时，法里斯必须在车子停稳前就站到司机门前，然后忙着去检查油量、蓄电池、传动带、胶皮管和水箱。法里斯注意到，如果他干得好的话，顾客大多还会再来。于是，法里斯总是多干一些，帮助顾客擦去车身、挡风玻璃和车灯上的污渍。有段时间，每周都有一位老太太开着她的车来清洗和打蜡。这辆车的车内地板凹陷极深，很难打扫。而且，这位老太太极难打交道，每次当法里斯给她把车准备好时，她都要再仔细检查一遍，让法里斯重新打扫，直到清除掉每一缕棉绒和灰尘她才满意。终于，有一次，法里斯实在忍受不了，他不愿意再侍候她了。法里斯回忆道，他的父亲告诫他说：“孩子，记住，这是你的工作！不管顾客说什么或做什么，你都要记住做好你的工作，并以应有的礼貌去对待顾客。”父亲的话让法里斯深受震动，法里斯在工作中

学到了严格的职业道德和应该如何对待顾客。这些东西在他以后的职业经历中起到了非常重要的作用。

在工作中，你不妨常常告诉自己，这是我的工作，我一定要努力把它做好，决不推卸责任和寻找借口。美国前教育部长威廉·贝内特曾说：“工作是需要我们用生命去做的事。”对于工作，我们又怎能去懈怠它、轻视它、践踏它呢？我们应该怀着感激和敬畏的心情，尽自己的最大努力，把它做到完美。即使你的职业是平庸的，如果你处处以尽职尽责的态度去工作，也能增添个人的荣耀。

在一家皮毛销售公司，老板吩咐三个员工做同一件事：去供货商那里调查一下皮毛的数量、价格和品质。

第一个员工5分钟后就回来了，他并没有亲自去调查，而是向下属打听了一下供货商的情况就回来做汇报。30分钟后，第二个员工回来汇报。他亲自到供货商那里了解皮毛的数量、价格和品质。第三个员工90分钟后才回来汇报，原来他不但亲自到供货商那里了解了皮毛的数量、价格和品质，而且根据公司的采购需求，将供货商那里最有价值的商品做了详细记录，并且和供货商的销售经理取得了联系。在返回途中，他还去了另外两家供货商那里了解皮毛的商业信息，将三家供货商的情况做了详细的比较，制定出了最佳购买方案。

第一个员工只是在敷衍了事，草率应付；而第二个充其量只能算是被动听命；真正尽职尽责地行事的只有第三个人。简单地想一想，如果你是老板你会雇用哪一个？你会赏识哪一个？如果要加薪、提升，作为老板你愿意把机会留给谁？如果你想做一个成功的值得老板信任的员工，你就必须尽量追求精确和完美。认认真真、兢兢业业地对待自己的工作成功者的个性品质。

尽职尽责还需要持之以恒。功亏一篑的事情在这个世界上太多了。比如说，开水烧到99度，你想差不多了，不用再烧，很抱歉，你永远喝不到真正的开水。在这种情况下：百分之九十九的努力等于零。

无论做什么工作，都要能沉下心来，脚踏实地地去做。一个人把时间花在什么地方，只要你的努力是持之以恒的，就会在那里看到成绩，这是非常简单却又实在的道理。可是，许多员工还是三天打渔，两天晒网，这样是永远也不会看见成就的。工作虽然累，但是如果你认真地，尽心尽力地去做，工作会让你找到天堂的。

也许你是一个不错的员工，雇主会信赖地指派你去办某个小差事，你能保证把任务完成吗？是的，也许你可能完成。但如果你前往办事的地方是有名的旅游胜地，你会不会忘了尽职尽责呢？或者你谈判的地方是充满了诱惑的娱乐场所，你会不会放松你的责任心呢？事实上，太多的员工在接到一项任务时，大多都会有压力和厌烦感，有时候他们不能克制自己，他们会因为外界的诱惑而不能把精力投入到他的工作中去。所以，在心里产生动摇的时候，你务必要克制自己，对自己说，这是我的工作，我一定要把它做好。除非你不想干了，或你已垂垂暮年，否则，你没有理由不认真对待自己的工作。

随时提醒自己这是我的工作，你会发现自己依然有着激越的工作热情，能够激发自己潜藏着的工作潜力，能够为公司创造更大的价值，能够为自己开创更为广阔的职业前景。

以主人翁的心态去工作，不要寻找任何借口。

以老板的心态去工作

以老板的心态去工作

一个员工想在所属公司取得良好的成绩，甚至在该行业取得长足的发展，并不在于你的资历如何，你处于什么样的工作环境，干什么职位的工作，关键是看你以什么样的心态来看待目前的境遇，并如何对待工作。

很多员工普遍都有这样一种心态，自己是打工仔，因而只做与自己职责相关，并与自己所得薪水相称的那些工作，以这样一种心态去工作，你就会紧紧盯住自己份内的那些工作，而不想额外多干一点，甚至经常以老板苛刻为理由，连自己份内的工作都不努力去做，敷衍塞责，做一天和尚撞一天钟，被动地应付上司分派下来的工作。结果几年过后，除了拿那点薪水外，你毫无所获，甚至因态度不积极，自己的那份工作和薪水也保不住。这是典型的穷人心态，抱着这样的心态工作，你就永远只能是打工者，甚至连工也没得打，只好忍饥挨饿，在抱怨中过着贫穷的生活了。

但是，你若以老板的心态来工作，那么，就会以全局的角度来考虑你的这份工作，确定这份工作在整个工作链中处于什么位置，就会从中找到做分内工作的最佳方法，会把工作做得更圆满，更出色。以这种心态进行工作，你就不会拒绝上司派来的你有时间和精力来承担的工作。你会认为这是表现自己工作能力、锻炼自己技能和毅力的一次机会。有了这样的心态，你就会因工作做得出色而使薪水得到提升，即便你没有得到提升，或你得到提升而不想做，你也会因纵观全局的领导能力得到培养、锻炼和提升，从而为你将来自己创业准备条件。

拿破仑·希尔是世界著名的成功学专家，他曾经聘用了一位年轻的女孩当助手，替他拆阅、分类及回复他的大部分私人信件。当时，她的工作是听拿破仑·希尔口述，记录信的内容。她的薪水和其他从事相

类似工作的人大致相同。有一天，拿破仑·希尔口述了下面这句格言，并要求她用打字机打印出来：“记住：你唯一的限制就是你自己脑海中所设立的那个限制。”她把打好的纸张交还给拿破仑·希尔时说：“你的格言使我获得了一个想法，对你我都很有价值。”

这件事并未在拿破仑·希尔脑中留下特别深刻的印象，但从那天起，拿破仑·希尔可以看得出来，这件事却在她脑中留下了极为深刻的印象。她开始在用完晚餐后回到办公室来，并且从事不是她分内而且也没有报酬的工作。她开始把写好的回信送到拿破仑·希尔的办公桌来。

她已经研究过拿破仑·希尔的风格，因此，这些信回复得跟拿破仑·希尔自己所能写的完全一样好，有时甚至更好。她一直保持着这个习惯，直到拿破仑·希尔的私人秘书辞职为止。当拿破仑·希尔开始找人来补充这位男秘书的空缺时，他很自然地想到这位小姐。但在拿破仑·希尔还未正式给她这项职位之前，她已经主动地接收了这项职位。由于她在下班之后，以及没有支取加班费的情况下，对自己加以训练，终于使自己有资格出任拿破仑·希尔的秘书。不仅如此，这位年轻女孩高效的办事效率引起了其他人的注意，有很多人为她提供更好的职位请她担任。她的薪水也因此多次得到提高，后来她的薪水甚至超过了当初作为普通速记员时薪水的好几倍。她使自己变得对拿破仑·希尔极有价值，因此，拿破仑·希尔不能失去她做自己的帮手。

从这个故事中我们不难感悟到，一定要以老板的心态去工作，既是为了得到那份薪水，也为自己取得更好的发展乃至独立创业准备条件。作为一个年轻人，在一开始工作的时候，不必太计较薪水的多少，而一定要注意工作本身给予你的报酬，如技能的培养、经验的积累、品格的提升等。

十年前，小张和小杜一起进入一家广告公司工作。如今，小张已独立创业，成为一家广告公司的老板，麾下有数十名员工。而小杜仍在都市的各个广告公司来回飘荡，做着中规中矩的文案人员。有一

天，小杜去一家公司应聘，竟意外地发现该公司的老板竟然就是十年前的同事。面对十年后如此巨大的差别，小杜感慨良多，说了一句意味深长的话：“十年前，我为每个月一千多元的工资而工作，而你是以老板的心态去工作，为事业去工作。”

由此可见，机会偏爱有准备的人，成功青睐以老板的心态去工作，为事业去工作的人。

当然，以老板的心态来工作，是一种大善；但决不能端起老板的架子来工作，否则就适得其反了。这种心态过犹不及，会给你的工作带来负面影响。有这样一个故事，值得我们深思：

小吴工作能力很强，也非常有派头，但是不幸被老板解雇了。朋友问他：“你不是干得很好吗？为什么被炒了鱿鱼呢？”

“嫉妒，完全是出于嫉妒，”小吴回答说，“每次我陪老板去交往时，对方总认为我是老板，上前向我打招呼，跟我握手。老板因此而解雇我，纯粹是出于嫉妒。”

切记，以老板的心态去工作，高责任感的同时放低姿态，是为自己的日常工作增添一缕阳光，也是为自己的前程铺就一条坦途。

以老板的心态去工作，把工作当成事业做。以全局的角度看问题，培养强烈的责任心。

多一份感恩，少一点抱怨

多一份感恩，少一点抱怨

不少的员工总是在想着自己“应该要什么”，抱怨自己“没有得到什么”，却没有问自己：“为了希望从事的职业自己还缺乏什么，可能要付出什么，做得够不够。”

有一位高层管理人员曾经愤然离开了好几个老板，抱怨老板的种种不是。几年后，当他在自己最喜欢的事业上被老板辞退的时候，他终于明白是自己一直欠缺必备的能力，而不是因为原先的老板没有赏识他。

很多员工都在抱怨自己的老板，抱怨是普遍存在的现象。人似乎天生对那些超越我们、管理我们的人有一种抵触情绪，他们抱怨老板为富不仁，抱怨老板要求苛刻，抱怨老板没有给予自己应得的报酬，抱怨老板没有给自己良好的发展空间……

员工的抱怨情绪在一定程度上体现了对企业忠诚度的缺乏。因为抱怨，很多员工抵不住更多机会的诱惑，或者不能承受企业暂时的困境，所以消极对抗或者另谋门路。比如一个技术人员，刚到一个小工厂，在发展的初期，不可避免地遇到战略不清晰、管理混乱、老板变化思路等情况，这时候他抱怨：你是请我来干事业的，不是来和你们变来变去的。他认为这样的企业和老板不值得效力，于是准备跳槽。其实抱怨的员工可能不明白，这是很多中小企业必须跨过的一道难关，而一个员工在这种时候不仅要做事，要学会应对各种可能的突发事件，还要共同创造做事的环境，并且与老板共度难关。

经营和管理一家公司是一件复杂的工作，会面临种种烦琐的问题，来自客户，来自公司内部巨大压力，都会给老板带来种种困扰。更何况老板也是普通人，有自己的喜怒哀乐，有自己的缺陷。待人如己，凡事为他人着想，站在他人的立场思考问题，这是成功守则中最伟大的一条定律。当你是一名员工时，应该多考虑老板的难处，

给老板多一些同情和理解；而当自己成为一名老板时，则需要多多考虑雇员的利益，多一些支持和鼓励。

很多情况下，老板需要的是员工提出建设性的意见，而员工认为这只是老板的事情，与自己无关，并且抱怨老板不应该如何如何做。如果员工这个时候从老板的角度为其着想，并且以老板能够接受的方式提出建议，这个时候老板是非常欢迎的。

有一点我们必须要知道：抱怨于事无补，并且只会让事情变得更糟。

两个行走在沙漠的旅人，经过多日的煎熬，在他们口渴难忍的时候，碰见一个吆喝骆驼的老人，老人给了他们每人半碗水。两个人面对同样的半碗水，一个抱怨水太少，不足以消解他身体的饥渴，一气之下竟将半碗水泼掉了；另一个也知道这半碗水不能完全解除身体的饥渴，但他却拥有一种发自内心的感恩，并且怀着这份感恩的心情，喝下了这半碗水。结果，前者因为拒绝这半碗水死在沙漠之中，后者因为喝了这半碗水，终于走出了沙漠。

这个故事告诉人们，完美本身就是一种缺憾。所以凡事要留有余地，不要责备求全，如果事事追求尽善尽美，那么世上的事情他全都看不顺眼，总是吹毛求疵，总是抱怨。抱怨工作不顺，抱怨世道不公，抱怨别人做得不好，其实这些都于事无补。与其抱怨，不如感恩。对生活怀有一颗感恩之心的人，即使遇上再大的灾难，也能熬过去。感恩者遇上祸，祸也能变成福，而那些常常抱怨生活的人，即使遇上了福，福也会变成祸。

感恩，其实是生活的大智慧；抱怨，其实是懦弱的自白。那些喜欢终日抱怨的人，即使独立创业，也没有办法改变这种恶习，也没有办法获得成功。并且终其一生，都难以有真正的成功。

一位心理学家在研究过程中，为了实地了解人们对于同一件事情在心理上所反应出来的个体差异，他来到一所正在建设中的大教堂，对现场忙碌的敲石工人进行访问。

心理学家问他遇到的第一位工人：“请问你在做什么？”

工人没好气地回答：“在做什么？你没看到吗？我正在用这个重得要命的铁锤，来敲碎这些该死的石头。而这些石头又特别的硬，害得我的手又酸又麻，这真不是人干的活儿。”

心理学家又找到第二位工人：“请问你在做什么？”

第二位工人无奈地答道：“为了每天500美元的工资，我才会做这件工作，若不是为了一家人的温饱，谁愿意干这份敲石头的粗活？”

心理学家问第三位工人：“请问你在做什么？”

第三位工人眼中闪烁着喜悦的神采：“我正参与兴建这座雄伟华丽的大教堂。落成之后，这里可以容纳许多人来做礼拜。虽然敲石头的工作并不轻松，但当我想到，将来会有无数的人来到这儿，再次接受上帝的爱，心中便常为这份工作献上感恩。”

同样的工作，同样的环境，却有如此截然不同的心态。更令人吃惊的是，被调查的三位工人中的第一位两年之后就失业了，一直找不到合适的工作干；第二位则当了一辈子的敲石工；只有第三位后来成了一位杰出的建筑师。

所以，我们不应抱怨公司或老板，我们应该持着“感恩”的态度去工作，既然公司给了我们工作的机会，给了我们发展的空间，我们每个人都有责任、有义务、责无旁贷地去做好每一项工作，为公司尽一份心、出一份力。我们要脚踏实地，从现在做起，从身边做起，因为每个公司都只需踏实工作的员工。

感恩是睿智的心态，抱怨是懦弱的自白；抱怨带人钻入死角，感恩引人走向光明。

进入“瓦伦达心态”

进入“瓦伦达心态”

心理学上有一种“瓦伦达心态”，即专注于工作而不在乎产生的负面影响，这种心态对于欲成大事者而言，是非常重要的，所以当你在工作时，要善于进入瓦伦达心态。

瓦伦达是美国一个著名的高空走钢索表演者，在一次重大的表演中，不幸失足身亡。他的妻子事后说，我知道这一次一定要出事，因为他上场前总是不停地说，这次太重要了，不能失败，绝不能失败；而以前每次成功的表演，他只想着走钢索这件事本身，而不去管这件事可能带来的一切。后来，人们就把瓦伦达以前那种专心致志于做事本身而不去管这件事的后果，不患得失的心态，叫做“瓦伦达心态”。

同时，美国斯坦福大学的一项研究也从另一个方面证实了瓦伦达心态：人大脑里的某一图像会像实际情况那样刺激人的神经系统。比如当一个高尔夫球手击球前一再告诉自己“不要把球打进水里”时，他的大脑里往往就会出现“球掉进水里”的情景，而结果往往事与愿违，这时候球大多都会掉进水里。这项研究说明在工作的时候，如果给自己一个毫无意义的思想包袱，其结果往往会适得其反，使事情走向反面。

那么怎么样才能迅速进入“瓦伦达心态”呢？一个最直接的方法就是在经过深思熟虑之后，凡事先行动起来，在行动中决不要去想这么做的后果。这样做，可以让人不再犹豫，不再顾此念彼，从而达到“瓦伦达心态”。凡事先行动起来，一旦迅速进入行动状态后，就不用多想其他问题，只想着逼上梁山，背水一战，只有一条路走到黑。这样反而容易成功。

当然在行动中，会产生一定的心理障碍是在所难免的。这就需要我们在行动中去纠正、去调整。如果我们害怕在人多的场合讲话，一定要找机会去说，大声告诉自己如果社交心理障碍多，就会怯懦。想

去找一个人的时候思虑太多，这时候最简单也是最好的办法，就是不让自己多想，现在就做，而且马上就做，打断自己原有的那种思维逻辑和习惯，走出第一步，勇气就产生了。芭芭拉·格罗根指出：“无论做任何事情，开始时，最为重要的是不要让那些爱唱反调的人破坏了你的理想。”

要想挣脱舆论的枷锁，只有行动起来并保持“瓦伦达心态”，因为“这个世界上爱唱反调的人真是太多了，他们随时随地都可能会列举出上千条理由，说你的理想不可能实现。你一定要坚定立场，相信自己的能力，努力实现自己的理想。”“先投入战斗，然后再见分晓。”法兰西雄狮拿破仑这样说。

欧洲文艺复兴时期的伟大诗人但丁在其伟大作品《神曲》中，给人印象最深的就是那一句千古名言。但丁在其导师、古罗马诗人维吉尔的引导下，游历了惨烈的九层地狱后来到炼狱，一个魂灵呼喊但丁，但丁便转过身去观望。这时导师维吉尔告诉他：“为什么你的精神分散？为什么你的脚步放慢？人家的窃窃私语与你何干？走你的路，让人们去说吧！要像一座卓立的塔，绝不因暴风雨而倾斜。”无论是走在地狱、炼狱还是天堂，“走你的路，让人们去说吧”。这就是瓦伦达心态。向着目标，心无旁骛地前进。这是每一个成功人士必备的素质。

19世纪英国有位叫约翰的船舶大王，他在创业之初曾以收捡别人丢弃的生菜为生。他每天将别人丢掉的菜叶洗干净，加盐做成酱菜卖给贫苦的劳工，当时许多亲戚和朋友都十分看不起他。把他看成是一种丧失了尊严和追求的乞丐，认为他有意义的人生就此戛然而止了，将在碌碌无为和浑浑噩噩中度过余生，并极有可能是孤孤单单一个人，因为很少有女孩子会愿意嫁给一个乞丐般的男子。然而，约翰并没有被他人的舆论所吓倒，别人越轻视他，他干得越起劲。后来，他不断改进酱菜的味道，成了规模很大的酱菜批发商，最后逐渐成为船舶大王。

行动中的瓦伦达心态为什么会有那么大的力量，使人更易通往成功呢？这是因为行动中的瓦伦达心态使人心中眼中只有目标，这样就使人可能采取最与众不同的、最有创意的、最简单直接的方式甚至是直觉的方式达成目标，而不落于俗套。这就是制定自己的行动规则，而不管别人的看法如何。

在工作中，如果你是一个喜欢思前顾后的人，那么请把你的思考转移到行动之前，多对工作进行全盘的考虑和综合的权衡，当这个过程完成，你已决定去做这件事的时候，那么，请你务必理清思想上的杂念，尽快进入瓦伦达心态，全身心地去迎接美好的未来。

以“瓦伦达心态”去行动，人心中眼中就只有目标，而不会产生心理障碍。

换个角度换个心态

换个角度换个心态

你改变不了环境，但你可以改变自己；

你改变不了事实，但你可以改变态度；

你不能控制他人，但你可以掌握自己；

你不能预知明天，但你可以把握今天；

你不能样样顺利，但你可以事事尽心；

你不能左右天气，但你可以改变心情；

你不能选择容貌，但你可以展现笑容；

你不能延伸生命的长度，但你可以决定生命的宽度。

这是一个遭受癌症折磨的病人写下的诗句，一个面临病痛折磨、面临死神威胁的病人尚且能有这样达观的人生态度，想想看，我们在工作和生活中遇到的那些难题又算得了什么呢？换个角度，就换了一个心情，换了一个态度。这种改变并不难，只需把你的视角稍微调整一下，给心情加入一点颜色，只需改变一点点就可以了。

俄国作家契诃夫说过：“如果你手上扎了一根刺，那你应当高兴才对，幸亏不是扎在眼睛里。”原以为这只是一种幽默的调侃戏谑，后来才发现，其实这也是一种达观的生活态度和人生智慧，且为许多贤达俊杰所信服。

一次，曾任美国第32届总统的富兰克林·罗斯福家中失窃，损失惨重。朋友写信安慰他，罗斯福回信说：“亲爱的朋友，谢谢你的安慰，我现在一切都好，也依然幸福。感谢上帝。因为：第一，贼偷去的是我的东西，而没有伤害我的生命；第二，贼只偷去我部分东西，而不是全部；第三，最值得庆幸的是，做贼的是他，而不是我。”

这是伟人的智慧，其实做到并不难，难的是首先要有伟人的胸襟和气度。许多职场中人当处在职场的环境中时，我们总会抱怨公司的制度不够完善，薪酬制度不足以激励，或老板能力不够。但想想如果

你是公司的老板，你会怎么做，你自己的公司真的会做的比现在的公司更好吗？这样你才会发现，原来一切并不容易。有时不妨换个角度看问题，需要改变的也仅仅是你的心态而已。就像看一个人不能只抓住对方的缺点不放，而要更多地看到对方的优点，更多值得你学习和借鉴的地方一样。

有位老师进了教室，在白纸板上点了一个黑点。他问班上的学生说：“这是什么？”大家都异口同声说：“一个黑点。”老师故作惊讶地说：“只有一个黑点吗？这么大的白板大家都没有看见？”

我们很容易犯这样的错误，想想看，你看到的是什麼？每个人身上都有一些缺点，但是你看到的是哪些呢？是否只有看到别人身上的“黑点”，却忽略了他拥有了一大片的白板(优点)呢？其实每个人必定都有许多的优点，只要我们换一个角度看，会有更多新的发现。

事物都有它的两面性，换个角度思考常常会有意想不到的效果，苏轼的“横看成岭侧成峰，远近高低各不同”，就是从不同的角度看到了庐山不同的景致。对待工作也是一样，很多人只看到了工作的辛苦和劳累，却忽略了工作辛苦劳累的另一面——工作的快乐和为自己事业积累的经验。

秘书把名片交给董事长，一如预期，董事长厌烦地把名片丢回去。很无奈地，秘书把名片退回给立在门外尴尬的推销员，推销员再把名片递给秘书：“没关系，我下次再来拜访，所以还是请董事长留下名片。”

拗不过业务员的坚持，秘书硬着头皮，再进办公室，董事长发火了，将名片一撕两半，丢回给秘书。秘书不知所措地愣在当场，董事长更生气，从口袋拿出10块钱：“10块钱买他一张名片，够了吧！”岂知当秘书递还名片与钱时，推销员却很开心地高声说：“请你跟董事长说，10块钱可以买两张我的名片，我还欠他一张。”随即再掏出一张名

片交给秘书。突然，办公室里传来一阵大笑，董事长走了出来：“这样的推销员不跟他谈生意，我还找谁谈？”

这是推销员每天都会碰到的场面，如果光是靠修养或到魔鬼营训练，还是有泄气的时候，超级推销员也有倒地不起的那一天。

能从别人设下的困局中逃脱出来的人，都有一个本事，那就是懂得换个角度看待问题。当你不顺着设局者的逻辑思考时，你才能出自己的招数。

换个角度思考，会让人产生不同的心态，不同的心态又会决定不同的人生观、世界观。同样是剩了半个面包，悲观者会说：“哎，只剩半个了！”而乐观者会说：“哈，还有半个啊！”一块面包两种心境。换个角度思考，学会从消极中找寻积极的一面。当你深陷工作的烦恼之中，囿于事业的瓶颈时，请换个角度看待问题，换一种心态来对待它，你就能坦然面对即将到来的考验，并从中学到平常学不到的知识和经验。

也许很多客观条件都是你不能控制的，但你可?控制你自己。

别把工作当成苦役

别把工作当成苦役

在工作的时候，如果你总认为自己所从事的工作是乏味的，是一种苦役，就会产生抵触的心理，这终究会导致你的失败。要看一个人做事的好坏，只要看他工作时的精神和态度就可以了。如果你对工作是被动而非主动的，像奴隶在主人的皮鞭督促之下一样，如果你对工作感觉到厌恶，如果你对工作毫无热忱和爱好之心，无法使工作成为一种享受，只觉得是一种苦役，那你在这个世界上绝不会取得重大的成就。

有这样一个故事，一天，主人把货物装在两辆马车上，让两匹马各拉一辆车。在路上，一匹马渐渐落在了后面，并且走走停停。主人便把后面一辆车上的货物全放到前面的车上去。当后面那匹马看到自己车上的东西都搬完了，便开始轻快地前进，并且对前面那匹马说：“你辛苦吧，流汗吧，你越是努力干，主人越要折磨你。”到达目的地后，有人对主人说：“你既然只用一匹马拉车，那么你养两匹马干吗？不如好好地喂一匹，把另一匹宰掉，总还能拿到一张马皮吧。”于是主人便真的这样做了。

如果你对工作依然存在着抱怨、消极和斤斤计较，把工作看成是苦役，那么，你对工作的热情、忠诚和创造力就无法被最大限度地激发出来，也就很难说你的工作是卓有成效的。你只不过是在“过日子”或者“混日子”罢了！

倘若如此，你每日所习惯的工作不仅不是合格的工作，而且简直跟“工作”有点背道而驰了！一些人认为只要准时上班，不迟到，不早退就是完成工作了，就可以心安理得地去领所谓的报酬了。可是，他们没有想到，他们固然是踩着时间的尾巴上、下班，可是，他们的工作态度很可能是死气沉沉的、被动的。

那些每天早出晚归的人不一定是认真工作的人，对他们来说，每天的工作可能是一种负担、一种逃避、一种苦役。他们是在工作中远离了“工作”，不愿意为此多付出一点，更没有将工作看成是获得成功的机会。

因此，在任何时候，你都不能对工作产生厌恶感，或者把工作看成是苦役。

即使你在选择工作时出现了偏差，所做的不是自己感兴趣的工作，也应当努力设法从这乏味的工作中找出兴趣。要知道凡是应当做而又必须做的工作，总不可能是完全无意义的。问题全在你对待工作的认知，对工作表现出积极的态度，可以使任何工作都变得有意义。

如果你以为自己的工作是无味的，是一种苦役，就会产生抵触的心理，这终究会导致你的失败。其实，只要你在心中将自己的工作看成是一种享受、看成是一个获得成功的机会，那么，工作上的厌恶和痛苦的感觉就会消失。不懂得这个秘诀，就无法获取成功与幸福。

一个人尽管如何冥顽不灵，尽管忘记他的崇高使命，但只要踏踏实实，埋头苦干，这个人便不致无可救药，只有把工作当成苦役才会永无希望。努力工作，而绝不偷懒惜力，这便是成功的唯一真理。

有许多老板多年来一直在费尽心机地去找寻能够胜任工作的人，他们并不需要有出众的技巧，而是需要谨慎、朝气蓬勃与尽职尽责的人。他们雇请的一个又一个员工，却因为粗心、懒惰、能力不足、没有做好分内之事而频繁遭到解雇。与此同时，社会上众多失业者却在抱怨现行的法律、社会福利和命运对自己的不公。

许多人无法培养一丝不苟的工作作风，原因在于贪图享受，好逸恶劳，把工作看成是苦役，背弃了将本职工作做得完美无缺的原则。

所以，在从事工作的时候，你应该在心中立下这样的信念和决心：必须不顾一切，尽你最大的努力。如果你对工作不忠实，不尽力，甚至把它当成是一个苦役，那将贬损自己，糟蹋自己，更不会从工作中得到应有的乐趣。

兢兢业业地工作，开开心心地工作，千万不可把工作当成苦役。

学会自我激励

学会自我激励

哈伯德在《致加西亚的信》中强调说：“我欣赏的是那些能够自我管理、自我激励的人，他们不管老板是不是在办公室，都能一如既往地勤奋工作，因而他们永远都不可能解雇。”

在管理者眼中，一名优秀的员工和普通的员工之间最大的区别就是：前者善于自我激励，能够运用自我推动的力量促使自己去工作，并且敢于担当一切责任。卓越的要诀就在于要对自己的行为进行管理，没有人能够阻碍自己的成功，但也没有人可以真正赋予其他人成功的原动力。

可以说，最出色的员工都是对自己要求非常严格的人，他们从来不用别人来强迫或督促。因为他们知道要想达到事业的顶峰，就不能仅仅在别人注意你的时候才装模作样地好好表现一番。任何真正的成功都是厚积薄发、积极进取的过程。

要想成为一名出色的员工，达到事业的顶峰，就要具备积极主动、永争第一的品质。不管做的是多么普通、枯燥的工作，都要自我管理、自我激励。这样才有机会成为一名优秀的员工。

那么身在职场，该如何学会自我激励，适时消除工作所带来的负面影响呢？下面的方法值得你去借鉴。

抓住空当，磨炼你的热情

即使一天只有15分钟也好，每天花一点时间在自己最喜欢的兴趣上，比如利用上班前和自己的伴侣吃顿早餐；晚饭后整理阳台的花花草草；或上网跟计算机玩15分钟的围棋。如此会让你更容易找回对工作的热情。

离开生活舒适区

不断寻求挑战激励自己，不要躺倒在舒适区。舒适区只是避风港，不是安乐窝。它只是你心中准备迎接下次挑战之前刻意放松自己

和恢复元气的地方。

尊重自己的工作

工作时要投入自己的全部精力，把它当成自己的事业，无论怎么付出都心甘情愿，并且能够善始善终。要知道，按时完成各项工作是领导对下属最基本的期望，再没有比工作拖拉，延误公司重大行动更让领导恼火的了。所以，作为下属一定要注意这个问题。在接受任务时，心里要有时间概念。一旦接受任务，就要全力以赴，努力进取，保证实现目标。在条件可能的情况下，尽量提前完成任务，提前提交工作成果。

调高工作目标

许多人惊奇地发现，他们之所以达不到自己孜孜以求的目标，是因为他们的主要目标太小，而且太模糊不清，使自己失去动力。如果你的主要目标不能激发你的想象力，目标的实现就会遥遥无期。因此，真正能激励你奋发向上的，是确立一个既宏伟又具体的远大目标。

做好调整计划

实现目标的道路绝不是坦途。它总是呈现出一条波浪线，有起也有落，但你可以安排自己的休整点。事先看看你的时间表，安排出你放松、调整、恢复元气的时间。即使你现在感觉不错，也要做好调整计划，这才是明智之举。在自己的事业达到波峰时，要给自己安排休整点。安排出一大段时间让自己隐退一下，即使是离开自己心爱的工作也要如此。只有这样，在你重新投入工作时才能更富激情。

正视工作中出现的危机

危机能激发我们竭尽全力。无视这种现象，我们往往会愚蠢地创造一种舒适的生活方式，使自己生活得风平浪静。当然，我们不必坐等危机或悲剧的到来，从内心挑战自我是我们生命力的源泉。

把握好情绪

人开心的时候，体内就会发生奇妙的变化，从而获得新的期望和力量。令你开心的事不在别处，就在你身上。因此，需要找出自身的情绪高涨期用来不断激励自己。

从小事做起

创造自我，如绘一幅巨幅画一样，不要怕精工细笔。如果把自己当做一幅正在创作中的杰作，你就会乐于从细微处作改变。一件小事做得与众不同，也会令你兴奋不已。总之，无论你有多么小的变化，点点滴滴对你都很重要。

提前做准备

先“排演”一场比你面对的局面更复杂的战斗。如果手上有棘手活而自己又犹豫不决，不妨挑件更难的事先做。生活挑战你的事情，你定可以用来挑战自己。这样，你就可以开辟一条成功之路。成功的真谛是：对自己越苛刻，生活对你越宽容；对自己越宽容，生活对你越苛刻。

勇敢地面对恐惧

勇敢地面对恐惧

世上最秘而不宣的体验是，战胜恐惧后迎来的是某种安全有益的东西。哪怕克服的是小小的恐惧，也会增强你对创造自己生活能力的信心。如果一味想避开恐惧，它们会像疯狗一样对你穷追不舍。此时，最可怕的莫过于双眼一闭假装它们不存在。

立足现在

锻炼自己即刻行动的能力。充分利用对现时的认知力。不要沉浸在过去，也不要耽溺于未来，要着眼于今天。当然要有梦想、筹划和制订创造目标的时间。不过，这一切就绪后，一定要学会脚踏实地、注重眼前的行动。要把整个生命凝聚在此时此刻。

敢于竞争

竞争给了我们宝贵的经验，无论你多么出色，总会人外有人，所以你需要学会谦虚。努力胜过别人，能使自己更深刻地认识自己；努力胜过别人，便在生活中加入了竞争“游戏”。不管在哪里，都要参与竞争，而且总要满怀快乐的心情。要明白最终超越别人远没有超越自己更重要。

敢于犯错

有时候我们不做一件事，是因为我们没有把握做好。我们感到自己“状态不佳”或精力不足时，往往会把必须做的事放在一边，或静等灵感的降临。你可不要这样。如果有些事你知道需要做却又提不起劲，尽管去做，不要怕犯错。给自己一点自嘲式的幽默，抱一种打趣的心情来对待自己做不好的事情，一旦做起来了就会乐在其中。

自我反省

大多数人通过别人对自己的印象和看法来看自己。获得别人对自己的反映很不错，尤其是正面反馈。但是，仅凭别人的一面之词，把自己的个人形象建立在别人身上，就会面临严重束缚自己的危险。因

此，只能把这些溢美之词当做自己生活中的点缀。人生的棋局该由自己来摆，不要从别人身上找寻自己，应该经常自省并塑造自我。

尽量放松

接受挑战后，要尽量放松。在脑电波开始平和你的中枢神经系统时，你可感受到自己的内在动力在不断增加。你很快会知道自己有何收获。自己能做的事，不必祈求上天赐予你勇气，放松可以产生迎接挑战的勇气。

当然，在具体的工作中，你除了要学会利用上述小窍门自我激励外，还必须熟悉自己的工作职责，自主地开展工作。要知道，在现代企业的管理体系中，每一个企业的高层，都扮演着多重角色。首先他得扮演一个乐队指挥，要能最大限度地充分发挥出每个人的特长，共同完成一首奏鸣曲；同时他又要是教育者、训练家，把自己的每个下属都带上路；随着管理组织结构的扁平化，部分工作的模糊化，他还得是一个设计师，为每个下属规划工作。在这种情况下，下属如果能自觉地做好自己领域里的各项工作，无需依靠领导指挥和指导，就能出色地完成本职工作，无疑就会受到领导的青睐。此外，下属还要主动地去开拓工作，主动找事情做，从而实现对工作的自我管理。

总之，热爱工作，懂得在工作中不断地激励自己，你就是在为自己的成功储蓄，总有一天，你会发现自己变得非常的富足。

激励自我，是为人生储蓄；激励自我，是为成功加油。

知足者常乐

古语云：“知足者常乐。”它来源于老子的“知足不辱，知止不移，可以长久”。意思是说，一个人如果知道满足就会感到永远快乐。随着时间的流逝，“知足者常乐”逐渐演化成为一种处世哲学。

人心不足蛇吞象

人心不足蛇吞象

从物质享受角度考虑，我们每个人确实应当有个知足的心态，因为毕竟“人心难满，欲壑难填”，人的欲望是永无止境的。

俄罗斯著名作家托尔斯泰写过这样一个短篇故事：有一个农夫，每天早出晚归地耕种一小片贫瘠的土地，累死累活，收获甚微。一位天使可怜农夫的境遇，就对农夫说，只要他能不停地往前跑一圈，他跑过的地方就全部归其所有。

于是，农夫兴奋地朝前跑去。跑累了，想停下来休息一会，然而一想到家里的妻子儿女们都需要更多的土地来生活，又拼命地往前跑.....

有人告诉他，你到该往回跑的时候了。不然，你就完了。农夫根本听不进去，他只想得到更多的土地，更多的金钱，更多的享受。可是，终因心衰力竭，倒地而亡。生命没有了，土地没有了，一切都没有了，欲望使他失去了一切。

这个故事确实发人深省，它告诉我们：有些人为什么这样不知足呢？这实则是欲望的驱使，是幻想的冲动，是不切合实际的索取心使然。这个故事虽然很古老，但现今不是还有好多这种走不回来的人吗？他们认为要做一件事，就必须得到全部的好处，全然不顾自己的能力和现实的处境。他们逆流而上，回归到零，直至把原本可以得到的丢掉了，这种人总是忙忙碌碌，从早到晚一副辛苦的样子，然而他们不知道自己在忙什么。

其实，在人生的旅途上，每过一个时期或走完每一段路程，我们不妨回过头来，看看自己的身后，看看在太阳落山之前是否还能走回去；或者干脆停下来，沉思片刻，问一问：我们为什么要走这么远？我们去干什么？如此，我们才能用一种超然的心态对待眼前的一切，不以物喜，不以己悲，不做世间功利的奴隶，也不为凡尘中各种搅

扰、牵累、烦恼所左右，使自己的人生得以不断升华；如此，我们才能在当今社会愈演愈烈的物欲和令人眼花缭乱、目迷神惑的世相百态面前神凝气静，做到坚守自己的精神家园，执著追求自己的人生目标；如此，我们才可以使生活多一些光亮，多一份感觉，不必为过去的得失而后悔，也不必为现在的失意而烦恼。摆脱虚荣，宠辱不惊，看山心静，看湖心宽，看树心朴，看星心明……

知足是一种境界

知足是一种境界，知足的人总是微笑着面对生活，在知足的人眼里，世界上没有解决不了的问题，没有淌不过去的河，他们会为自己寻找合适的台阶，而绝不会庸人自扰；知足是一种大度，大“肚”能容天下事，在知足的人眼里，一切过分的纷争和索取都显得多余，在他们的天平上，没有比知足更容易求得心理平衡的了；知足是一种宽容，对他人宽容，对社会宽容，对自己宽容，这样才会得到一个相对宽松的生存环境，这难道不值得庆贺嘛。知足常乐，此之谓也。

知足常乐就是在生活、金钱和地位上向低标准看齐，能以此自慰平生。如果向高的标准看齐，则会烦恼困惑，长期下去必然有损健康。人在顺境中是比较容易做到知足常乐的，但是在逆境中也得学会知足常乐，那才是真正做到了知足常乐。

知足者常乐，知足便不作非分之想；知足便不好高骛远；知足便安若止水，气静心平；知足便不贪婪、不奢求、不豪夺巧取。知足者温饱不虑便是幸事，知足者无病无灾便是福泽。所谓养性修身，参禅悟道，无非就是个散淡随缘，乐天知命。“知份心自足，委顺常自安”，这其中的玄机，就自己去参悟了。过分的贪取、无理的要求，只能给自己带来烦恼而已，在日日夜夜的焦虑企盼中，还没有尝到快乐之前，已饱受痛苦煎熬了，因此古人说，“养心莫善于寡欲”。我们如果能够把握住自己的心，驾驭好自己的欲望，不贪得、不覬覦，做到寡欲无求，役物而不为物役，生活上自然能够知足常乐、随遇而安了。

人，要在不知足中绝对地追求，在自得其乐中相对地满足。知足，使得人在自我释放和自我克制之间，砌筑了一个生命安顿的心理平台。在“见好就收”的意义上，提前规避了未知的风险。知足常乐，在相对满足和绝对追求之间，重建了一种平衡。一方面，知足常乐少了些欲而不得的焦躁、少了些由色而空的虚无。比起“无欲”的禁锢，“知足”多了一层人情味；比起“一无所有”的自得与佯狂，“知足常乐”返回了世俗理性。

心态平衡方能知足常乐

心态平衡方能知足常乐

要想拥有一个知足常乐的良好心态，首先要使自己的心理保持平衡，心理平衡了，自然会不被各种烦恼所缠绕。美国心理卫生学会提出了心理平衡的10条要诀，值得我们借鉴。

1.对自己不苛求。每个人都有自己的抱负，有些人把自己的抱负目标定得太高，根本实现不了，于是终日抑郁不欢，这实际上是自寻烦恼；有些人对自己所做的事情要求十全十美，有时近乎苛刻，往往因为小的瑕疵而自责，结果受害者还是自己。为了避免挫折感，应该把目标和要求定在自己能力范围之内，懂得欣赏自己已取得的成就，心情就会自然舒畅。

2.对亲人期望不要过高。妻子盼望丈夫飞黄腾达，父母希望儿女成龙成凤，这似乎是人之常情。然而，当对方不能满足自己的期望时，便大失所望。其实，每个人都有自己的生活道路，何必要求别人非得迎合自己的期望呢？

3.对人表示善意。生活中被人排斥常常是因为别人有戒心。如果在适当的时候表示自己的善意，诚挚地谈谈友情，伸出友谊之手，自然就会朋友多，隔阂少，心境自然会变得平静。

4.不要处处与人争斗。有些人心理不平衡，完全是因为他们处处与人争斗，使得自己经常处于紧张状态。其实，人与人之间应和谐相处，只要你不敌视别人，别人也不会与你为敌。

5.适当让步。处理工作和生活中的一些问题，只要大前提不受影响，在非原则性问题方面无需过分坚持，以减少自己的烦恼。

6.帮助别人做事。助人为快乐之本，帮助别人不仅可使自己忘却烦恼，而且可以表现自己存在的价值，更可以获得珍贵的友谊和快乐。

7.暂离困境。在现实中，受到挫折时，应该暂时将烦恼放下，去做你喜欢做的事，如运动、打球、读书、欣赏等，待心境平和后，再重新面对自己的难题，思考解决的办法。

8.找人倾诉烦恼。生活中的烦恼是常事，把所有的烦恼都闷在心里，只会令人抑郁苦闷，有害身心健康。如果把内心的烦恼向知己好友倾诉，心情会顿感舒畅。

9.积极娱乐。生活中适当娱乐，不但能调节情绪，舒缓压力，还能增长新的知识和乐趣。

10.自我满足。不论是荣与辱、升与降、得与失，往往不以个人意志为转移，宠辱不惊，淡泊名利，做到心理平衡是极大的快乐。

知足常乐，才能自得其乐。

人心不足，则易悬崖失足。

警惕性格缺陷(1)

第七章性格改变一点点——给大家一缕阳光

在走向成功的道路上，人们需要克服种种性格缺陷，使自己的行为准则更容易得到别人的认可。实际上，改变自己的性格，哪怕是很小的改变，都会给自己带来好心情乃至新的机遇，同时也是给周围的一缕阳光。

警惕性格缺陷

人生，有谁不希望获得成功呢？然而，在走向成功的道路上，却有许许多多的障碍需要我们去倾尽全力地加以克服，那么我们到底都会出现什么样的性格缺陷，这些缺陷又会怎么样阻碍我们的成功呢？让我们一起来看一看。

没有主见

要能够正确地对待别人的建议，在听取别人建议的基础上通过自己的理性分析再作出决策，这样才会不盲目地相信别人，成功的机会便多了很多。

粗枝大叶

这是一个竞争的社会，任何一次的疏忽都会导致失败，如果再加上有粗枝大叶的性格，就会更加危险了。粗心和马虎不仅可能会影响到自己的成功，而且还会随时成为别人攻击你的有力佐证。

孤芳自赏

因为对自己的评价过高，而导致和其他同事合不到一起，这种性格上的毛病会使得一些原本很不错的年轻人到处碰壁，容易在工作中自己把自己孤立起来。所以切莫忘记谦虚使人进步。

刚愎自用

能力强的人往往容易成功，但是能力强的人又常常容易过分自信。对于能力比较强的年轻人，要注意多听取别人的不同意见，尤其是当大家都反对时，一定要冷静下来，千万不要一味地固执己见。

死要面子

如今的社会是能力+机遇的社会，死要面子并不是什么明智的选择，这种性格上的问题无疑会让成功一次次地从面前溜走而后悔莫及。

孩子气重

年轻人很容易让人产生“嘴上无毛，办事不牢”的印象，假如再没有稳重的性格，怎么能“镇”得住阵脚呢？

患得患失

作任何一件事情，任何一项选择，都会有所得有所失，这是一个起码的道理。所以认定了目标，就要义无反顾地跨步前进，万万不可瞻前顾后，患得患失，以致丧失机遇，悔之晚矣。

知足

只要有吃有穿，腹饱体暖，就感到满足。这种人对生活没有一点欲求，怎么会创造富足与成功呢？

保守

这种人的生活全凭过去的经验，没人走过的路他不敢走，没人做过的事他不敢做。

这种人也许早已经看到自己的现状不如别人，甚至差得很远。但他们不是去创造财富以迎头赶上，而总是想到前车之鉴。因此，新的东西没有得到，旧的东西反而丢失了。这种人永远不敢向新生活迈进一步半步，不贫穷才怪呢！

怯懦

保守性格的人具有怯懦的因素，但这里所指的怯懦是另一种人。这种人主要的特点不是恋旧，而是胆小，总是怕这怕那。哪一种成功不冒风险呢？所以，这种人总是眼睁睁地看着别人发财，而自己急得在家里团团转，着急了就骂娘。

懒惰

一是身体懒惰，二是大脑懒惰。身体懒惰的人光想不干，大脑懒惰的人光干不想。身体懒惰的人每次想的都是不同的问题，说不准常常还会想出些新鲜的想法和念头，但什么都不干；大脑懒惰的人一辈子干的都是同样的工作，但从来不考虑去改变什么。这两种懒惰一般很少出现在一个人身上，因为身体和大脑同时懒惰，结局只有死亡。

孤僻

前边已经说过，赚钱就是把别人的钱变成自己的钱。不与人打交道的人，怎么可能赚到钱呢？

自以为是

自以为是的人，一般都处理不好与周围人的关系。与人处不好关系，就不能形成长久的合作。与人合作不好，怎么能成大事？

狭隘

一是心胸狭隘，二是视野狭隘，三是知识结构狭隘。狭隘的人一般都有严重的自恋情绪，这种性格的人，也是很难与人和社会相处的，并且最容易伤害人。这种人是天生的失败者，没有外援，只好又贫且困。

自私

不想奉献，只想占便宜，这种人最终不会获得成功和财富，而只能拥有自己——形影相吊，顾影自怜。

骄傲

有一点成绩就忘乎所以，这种人也许会成功，但很快又会全部丧失他获得的一切。这种人最容易犯错误，每个错误都是他失败的积累。这种人的心理最脆弱，既经不起成功的喜悦，又经不起失败的打击。所以，这种人的结局一般是与可怜和自卑相伴，消极混世。

狂妄

这种人在哪儿都不受欢迎，尽管他的口气很大，能力也许很强，但是一定会招来周围的人群起而攻之，以致丢盔卸甲，兵败乌江。最

终一无所有，成为可笑的唐·吉珂德，精神失常，一边吹牛，一边扮演着生活乞丐的悲惨角色。

消极

消极的人往往给人一种不慕名利的虚假印象，但其实在他的外表之下，是极度消极的心态。什么都不想，什么也不去做。即使有再强的能力，终生也将一事无成。更可怕的是他却自认为很聪明，什么都知道，什么也都能看透，因而看不起别人。他最容易老，他的晚景最凄凉，因为他更有能力敏锐地感受贫困和失败。

轻信

容易轻信的人，往往能给人一种有品格有修养的错觉，其实轻信是他的人性弱点。比如轻信朋友，轻信下属，轻信合作对象，包括轻信自己的智慧，或轻信知识，或轻信实力，或轻信权力，或轻信判断，或轻信机遇，或轻信学历，或轻信经验.....要知道，做生意赚钱是一种个人目的非常明确的事，也是一种以利益为根本的事，同时又是冒风险的事。所以，轻信的性格最容易把利益拱手让给他人，或把成功交给失误。

警惕性格缺陷(2)

多疑

轻信的另一面是过分的多疑，这是商家之大忌。多疑的最大特点是把能够帮助自己的力量冷落在一边，从而形成孤军奋战的艰苦局面，以致使成功离自己越来越遥远。

冲动

冲动的人往往多情。一冲动起来就随便许诺，信口开河。但许诺不能兑现，会极大地损害自己的信誉；而一旦轻率地泄露了自己的经营秘密，别人就会乘虚而入。冲动还有一个缺点是轻易做决策，或突然决定干什么，或突然决定撤消什么计划。这种轻率的行为本身，很可能就是失败——根本不需要等到结局发生。

如果你没有上述的任何一条性格缺陷，那么恭喜你，你的职业前途将非常光明。如果你不幸有上述中一条以上的性格缺陷，那么你可得注意了，要及时调整并设法改变这种性格缺陷。

有些性格缺陷是人生的大敌，它会影响到你的人生旅程。唯有改变，才会给我们的职业之路畅通无阻。

性格是可以改变的

性格是人稳定个性的心理特征，表现在人对现实的态度和相应的行为方式上。从好的方面讲，人对现实的态度包括热爱生活、对荣誉的追求、对友谊和爱情的忠诚、对他人的礼让关怀和帮助、对邪恶的仇恨等等；人对现实的行为方式比如举止端庄、态度温和、情感豪放、谈吐幽默等。人们对现实的态度和行为模式的结合就构成了一个人区别于他人的独特的性格。在性格这个问题上，恩格斯曾说，人的性格不仅表现在做什么，而且表现在怎么做。做什么说明一个人在追求什么，拒绝什么，反映了人对现实的态度；怎么做说明人是怎么追求的，反映了人对现实的行为方式。

人的性格大致可分为三种类型：胆汁质型，多血质型和黏液质型。他们各自有着不同的特征。

胆汁质表现为精力旺盛，态度直率，易激动，有时暴躁。这类人是由于神经活动具有很高的兴奋性，因此在行为上表现出不平衡。其工作特点是带有周期性，能够以极大的热情去工作，克服困难，但一旦失去信心，有时会灰心丧气。巴甫洛夫说，如果这种类型的人缺少平衡，只要他迷恋上一种事情，便会将自己的精力和资财挥霍无度，以致最后竭尽所能，消耗过度，直到真正感到忍无可忍之后才会善罢干休。

多血质的人有很高的灵活性，善于交际，很容易适应新的环境，在集体生活中容易处事，朝气蓬勃。巴甫洛夫说，多血质类的代表热忱，多是具有显著工作效率的活动家，但是他们持久兴备只停留在感兴趣的事上，如果对这个事业没有兴趣，他们就会感到无聊，在与兴趣不符合的时候，很难完成自己想做的事情。多血质的人往往智慧敏锐，对新事物敏感，能从事多样化、多变的工作，他们的成绩也是显著的。

黏液质的人最适合从事有条理、持久性的工作，其缺点是不够灵活，有明显的惰性。由于不够灵活，故在集中注意力或转移注意力到别的事情的时候就需要时间。惰性使他们的创造性差，比较守旧。巴甫洛夫说，这种人是安祥的，是平衡的、坚定的、顽强的实际工作者。由于其神经过程的稳定性和一定的惰性，使他们具有较强的自我控制能力，埋头苦干，不为无关的事情分心。优点是细心、谨慎、感受能力强，在友好团结的集体中能和人融洽相处。所以每个人的性格和气质是不同的，但这并不影响他们成为某个领域里的好的活动家。

俗话说：江山易改，本性难移。性格是否与生俱来、终生不变呢？其实不然。事实上，性格是可以改变的，这绝不是无稽之谈，而是有科学依据的。

近年来，日本学者长谷川洋三等人通过系统的研究认为，通过行为可改变性格。这就给我们员工提出了一个新的任务：我们要培养自己良好的行为，以此改变自己性格上的弱点，尤其是在工作中更应如此。

我们所谓的改变性格，毫无疑问是朝良性的方向发展，那么良好的性格具有哪些特征呢？

通常来说，良好的性格有以下几个特点：一是应该有良好的道德品质，正确的人生观；二是在日常生活中热爱生活、热爱集体、热爱劳动，能够经常保持愉快的情绪、广阔的胸怀，不以自我为中心；三是富有同情心，能经常想到别人，不一时冲动感情用事；四是遇事能客观冷静地分析，正确理智地进行处理和判断，不固执己见，不主观；五是有坚强的意志和毅力，没有依赖性，勇于克服困难，善于解决矛盾。当然，完全具备这些性格特征是很难，但我们应该把它们作为我们一生中追求的目标去努力，这样就能使自己的人格健康起来，还能使自己充满魅力，将不利的情况变为有利。健康的人格是人生成功之路的垫脚石，可以说，如果你有一个健康的人格你就获得了一生事业成功的条件。

具备较为完善性格的人可能外向型的人多一点。不过，内向型的？也不必气馁，因为性格可以锻炼，你不妨从打招呼开始，见面点点头，问个好，日久天长以后人们也会觉得某某变了，他（她）开始和人说话了，这样受到鼓励以后，必然增强了你与别人交往的信心和能力。不必把自己性格内向或外向作为一个包袱，因为每个人的性格和气质有所长也有所短，只要在实际生活中努力发挥自己的优点克服自己的短处，你就可能拥有成功的人生。事实上，不同性格气质的人都可以成为某一领域的杰出代表人物。比如俄国的普希金，据心理学家分析，他是一个胆汁型特征的人，克雷洛夫具有黏液质特征，果戈里具有抑郁型特征，他们都成为俄国伟大的文学家，在文学领域里都做出了卓越的贡献。

性格左右命运，但性格是可以改变的，改变性格就能改变命运。

从改变习惯到改变性格

从改变习惯到改变性格

有一道测试题，反映了工作习惯与性格之间暗含的某种关系。测试题从办公桌入手，全面分析了办公桌上的摆设状况与职场性格之间的关系。其中有三条是这样的，我们可以看一下测试题中的分析，从中体验一下习惯与性格之间神奇的关联性。

1.杂乱无章的办公桌。这种办公桌给人的第一印象是忙乱，通过办公桌我们可以想象它的主人一定在疲于应付。面对这样桌子的主人，我们常会说：“别太辛苦了，多注意休息！”这类办公桌的主人并非一无是处，他们职场个性中的优势可能是很灵活和开放的，有时还会显得很善于口头表达及策划一些短期的项目，特别是对于处理危机事件，他们可能会显得很有一套。追求自由和追求实际行动是他们个性的一大体现。但他们职场个性中的盲点则是忙乱，其结局就是经常受困于“小麻烦”，而由于很多事情都需要清理头绪，所以有时做事会显得迟疑不决，这类人有时会给人一种“享受主义，及时行乐”的不良印象。

2.杂乱却有序的办公桌。这类办公桌上虽然东西很多，但是牵扯到工作方面的文件却不可思议地整齐。各种文档分门别类，排列非常合理而且具有逻辑性。面对这样桌子的主人，我们常会说：“你们别要求他太高了。”他们职场个性中的优势是：对优秀的追求是这类人的最大特点，他们常能敏锐地看到自己或别人的缺点，并急于指出改正。他们欣赏有能力的人，但又会挑战权威并且总是在迎接更高的挑战。而职场个性中的盲点则是：在不断进取的过程中，因为他们太优秀了，别人对他们容易产生距离感。他们的这种工作热情可能在无意间伤害到周围的人们，大家虽然把他们当成目标和偶像，但是却不敢过于亲近。

3.洋溢个性的办公桌。桌子上充满了可以代表个性的物件：如照片、可以代表品位的摆设、甚至是自己的作品。这张桌子就是主人个性延伸，是他个性得以展现的道具。他们职场个性中的优势的是：看重与人和睦相处，深受大家的喜爱。他们不会在意获得了多少实际收益，但是会很在乎自己在多大程度上受到了青睐，为此，他们总是表现得充满热情和活力。职场个性中的盲点是：热情中夹杂的敏感常常使他们受到不必要的伤害。一旦热情退却，他们也会“冷”得很快，而迅速失去了动力。

读过这几段关于办公桌的摆设与性格之间关系的文字，你是不是从中找到了自己的某种影子，更感受到了习惯与性格之间的某种奇妙的联系。

事实上，习惯确实能够折射出一个人的工作性格。同时，改变个人习惯也能达到改变性格的目的。

不可否认，在性格转化的过程中，我们可以采取多种途径实现性格的渐变。但是从改变习惯到改变性格，绝对是实现性格渐变的最佳途径之一。

有人曾把习惯比作人的“第二天性”，人们性格中的很大一部分，所表现的正是一个人习惯化了的行方式。俗话说：“积习难移”“习惯成自然”，在对自己行为的支配中，习惯的力量比任何理论原则的力量来得更大。一切最好的理论原则，最好的行为准则，在成为你的习惯之前，你不见得能够始终如一地去信守它。只有在成了你的习惯之后，它才能在你的行为中巩固下来。因此，性格修养的关键，在于努力培养自己良好的生活习惯。你要培养自己严谨和有条理的性格么，你就应当在每一件小事上培养自己严谨和有条理的习惯：穿衣服，先穿哪件，后穿哪件，有一定的条理，不乱穿一气；东西放置，有一定的秩序，不放得乱糟糟的；办事情，先做哪件，后做哪件，有明确的规划，不随心所欲；时间安排，什么时间干什么，有一定的规律.....

如果你能时时、处处都注意做到严谨和有条理，那么，这种习惯形成之日，就是严谨和办事有条理的性格形成之时。

从培养习惯到改变性格，要求我们能够针对自己暴露出来的性格弱点，有意识地培养与之相反的习惯，通过这种新的习惯来克服和改变原有的性格弱点。比如，你在性格上犯有“冷热病”的毛病，情绪时高时低，你就应当找出“冷热病”的病根，克服过于计较小事的心理，逐步培养不为小事动容的习惯；如果你好胜心过强，经常使自己惴惴不安，你就要放弃做一个“超人”的企图，并且中止以眼前胜败来衡量成绩的习惯，而培养从长远看问题的习惯；如果你性格急躁，你就不要老是忙忙碌碌，在时间安排上要留有余地，培养安详从容地进行工作的习惯；如果你性格易怒，你就应当学会用克制和幽默来克服怒气，并培养自己宽宏待人的习惯。

总之，在你最容易暴露性格弱点的地方，你得先行“对抗”，用相反的习惯去克服和战胜它。这种办法将有助你积小胜为大胜，最后达到完全改变性格弱点的目的。对于培养一种新的性格，许多人往往认为是很难的事。但对于培养一种好的习惯，大家还是有信心的。实际上，只要有决心，有恒心，真正培养了良好的生活习惯，优良的性格也就在这些习惯中形成了。

习惯是人的“第二天性”，改变习惯是改变性格的有效途径之一。

职场性格，你属于哪一种

职场性格，你属于哪一种

俗话说，性格决定一切。虽然有些言过其实，但不可否认的是在如今个人的“职场性格”因素的确非常重要，它决定着你的职场表现，影响着上司对你的看法，左右着你的职业发展。因此，了解自己的“职场性格”，对症下药进行适当的调整，将有助于你更好地把握职场机遇。要想知道自己的“职场性格”，下面的这个测验对你很有帮助。让我们先来做一做！

1.你一早起来是否会有不去公司上班的想法？

A、难免，但次数不太多。(1分)

B、次数算算还不少，跟心情好坏有很大的关系。(3分)

C、只有阴雨天才不会不想去公司。(5分)

2.你平均每天到工作地点的时间约需多久？

A、10分钟以内。(1分)

B、10~30分钟。(3分)

C、超过半小时以上。(5分)

3.如果可以在某座大厦租个楼层来工作，你会选择：

A、50层，没人打扰，而且视野不错。(1分)

B、当然是最高层，喜欢站在最高点的感觉。(3分)

C、一楼，进出会比较方便。(5分)

4.听说难得一见的流星雨要来了，你的反应是：

A、没有兴趣，连相关新闻都懒得看。(1分)

B、有点好奇，但看看新闻转播就满足了。(3分)

C、是追星一族，当然要留下珍贵的回忆。(5分)

5.你平时多久去逛一次百货公司？

A、好像是有好几年没去了。(1分)

B、不会主动去，路上经过时会进去看看。(3分)

C、闲着没事就可能会去那里逛逛。(5分)

6.你对音乐的态度如何?

A、只喜欢听某一类音乐。(1分)

B、凭感觉,有些歌一听就会马上喜欢。(3分)

C、很多歌都是要听几遍之后才会喜欢。(5分)

7.你对常用的交通工具有上锁的习惯吗?

A、会加上好几道锁,担心治安不好。(1分)

B、会另外加装一道安全锁,求个心安。(3分)

C、只用基本配锁,觉得自己不会那么倒霉。(5分)

8.你闲来无事时会出去散步吗?

A、会的,不过多半在附近绕圈子。(1分)

B、会跑到比较远、平常较少去的地方。(3分)

C、喜欢跑到从来没去过的地方冒险。(5分)

9.你洗澡时通常从哪个地方开始涂肥皂?

A、先洗脸。(1分)

B、从胸部开始。(3分)

C、从个人私密处开始。(5分)

10.你平常是否有饲养宠物的习惯?

A、我超级喜欢小动物。(1分)

B、我喜欢养宠物,只是他们的一些小毛病会让我觉得麻烦。(3

分)

C、我很少或从来没养过宠物。(5分)

做完选择了吧,下面让我们一起来看看你属于哪种“职场性格”吧!

20分以下者:真才实料型

你的开拓能力及创意能力不足,适合你的工作并不多,但你有高度的责任心,一旦决定了做某项工作,你会全力以赴将之做到最好。工作中的你热情专注,是个尽职的员工或老板。因此,只要执著地做

事，对自己喜欢的专业深入研究，成功就会属于你。建议你除了工作，也要多走出去，加强人际关系的积累。

20～30分者：老谋深算型

你很懂得谋略，知道如何避重就轻，懂得包装自己的外在形象来掩饰工作上的一些小缺陷。广结人脉是你在工作环境中如鱼得水的一大因素，拥有这样的性格在职场很吃得开，与同事关系融洽对晋升有很大帮助。当然，工作还要出色，有成绩，老板才会更加欣赏你。除了打工外，你也很适合自己做生意，在你的精心掌控下，一切都会朝着你期望的方向发展。

30～40分者：脱颖而出型

你很有自己的想法，也喜欢提出自己的意见，只是总没办法引起共鸣，常常都是差了临门一脚，自己却不知道问题到底出在哪里。其实，你欠缺的只是神来一笔的启发而已。继续发挥自己的创意，并努力付诸于实践，平时多做些“课外功课”，打好功底，相信好的运气就会来临。

超过40分者：创意天才型

你的专业能力或许有些欠缺，可是你的创意能力却十分出色。你能胜任自己的工作，但总觉得这份工作不能很好地发挥自己的才能，所以总是在不停地寻找机会。你非常适合从事艺术类或设计类工作，关键要善加利用自己的长处。固定模式的工作类型并不适合你，你可以尝试再找一份兼职，最大限度地发挥自己的才能。

当然，上面的这个小测试未必完全与你的职场性格贴切，但是，它大致可以反映出你职场性格的某种倾向。对于自己有了这种初步的了解后，你就可以尝试着对症下药地去改变自己的性格弱点了。

职场性格，你属于哪一种？初步了解自己的“职场性格”是改变的前提。

你是自己的上帝

你是自己的上帝

菲茨杰拉德是美国的一位小说家，他曾经写过一段值得我们深思的感叹：“在我们18岁的时候，信念是我们站在上面眺望的山头，但是到了45岁，我们的信念就成了藏身的山洞。”你还在等待别人的帮助吗？或者期望上帝赋予的“神奇力量”？别再等待了，因为只有你，才能将身上的潜能发挥出来，也只有你，才能主宰自己的命运——你才是自己的上帝。

相信自己才是主宰命运的上帝，这就是自信。它是一个人走向成功的必要素质。

自信型性格的人是不受环境、条件制约的。永远相信自己能适应环境，同样也能改变环境，相信一切都是发展变化的，事在人为，一切都会因自己的努力和付出而改变，向着有利于自己的方向而改变。

自信型性格的人不会受制于天、地、人。在没有天时时，他会韬光养晦，为自己的目标做充分的准备；在没有地利时，他会在运动中观察，在观察中运动，寻找机会并创造机会；在没有人助时，总是能够化敌为友，化友为戚。

自信型性格的人总是能够敢为天下先，敢为别人不敢为；他敢放下所有的一切，从零开始；他把失败看作是财富，把坎坷视为必然，把对手视为朋友，把工作视为享受，把挑战视为快乐。

在当今这个机遇与挑战、风险与成功并存的时代，在这个强调个性张扬自我的社会，如果我们不能自信，甚至自卑，那么在竞争中，在工作与生活的压力下，未曾出马，就先输一局。要知道，一个人最大的对手，不是来自外界，而是来自自我。没有自信心的人是先被自己打败，然后才被对手打败。

有个贫穷的工人在帮农场主人工作，搬运东西时，不小心打破了一个花瓶。农场主人看见后，要求他一定要赔偿，但是三餐都成问题

的工人，哪里赔得起这么昂贵的花瓶？苦恼的工人只好到教堂，向神父请教解决的办法。神父听完工人的问题，他说：“听说有一种能将碎花瓶粘好的技术，不如你去学习这种技术，只要能将这个花瓶修补、复原，事情不就解决了？”工人听完后却摇了摇头，说：“哪有这么神奇的技术？要把这个碎花瓶粘得完好如初，根本是不可能的事。”神父指引他说：“这样吧！教堂后面有一个石壁，上帝就待在那里，只要你对着石壁大声说话，上帝便会答应你的要求，去吧！”

于是，工人来到壁前，大声对着石壁说：“上帝，请您帮帮我，只要您愿意帮助我，我相信，我一定能将花瓶粘好！”工人的话一说完，上帝便立即回应他：“一定能将花瓶粘好！”工人真的听见了上帝的承诺，于是，他充满自信地向神父辞别，朝着“复原花瓶”的高超技术迈进。

一年以后，经过认真学习与不懈努力，他终于学会了粘贴碎花瓶的技术。结果他将农场主人的花瓶复原得天衣无缝，令人赞叹！

这天，他将花瓶送还给农场主人后，再次来到教堂，准备向上帝道谢，谢谢他给予的协助与祝福。神父将他再次带到教堂后面的石壁前，并笑着对诚恳的工人说：“其实，你不必感谢上帝。”工人不解地看着神父：“为什么不必感谢？要不是上帝，我根本无法学会修补花瓶的技术啊！”神父笑着说：“其实，你真正要感谢的人，是你自己啊！因为，这里根本就没有上帝，这块石壁具有回音的功能，当时你听到的‘上帝的声音’，其实就是你自己的声音啊！而你，就是你自己的上帝。”

这个故事告诉我们，当身处困境，没有什么人能够帮助你的时候，不要把渺茫的希望寄托于别人的身上，相信自己，勇于去面对，你自己就是上帝。

张某是一家小型制造业的项目主管，有一次，由于工作失误，他给公司造成了严重的损失。虽然他以往的业绩斐然，并且工作能力非常强，但是还是难逃被炒鱿鱼的厄运。从那家企业出来后，他也尝试

过去同城的另一些公司去谋求一份薪水和职务相当的工作。但由于他所犯的错误非常低级，同行内的企业也多有耳闻，所以都不愿意给他一个重操旧业的机会。于是，他的高收入化为了泡影，生活境遇急转直下，这使他大为沮丧。于是，他离开了亲朋好友，成为一名流浪汉。他对于这些伤痛无法忘怀，而且越来越难过。到最后，甚至想要跳湖自杀。

一个偶然的机会，张某看到了一本励志的小书。这本书给他带来勇气和希望，他决定找到这本书的作者，请作者帮助他再度站起来。他费尽周折地找到作者，向作者倾诉了自己的故事。而那位作者却对他说：“我已经以极大的兴趣听完了你的故事，我希望我能对你有所帮助，但事实上，我却绝无能力帮助你。”

他的脸立刻变得苍白。他低下头，喃喃地说道：“这下子完蛋了。”

作者停了几秒钟，然后说道：“虽然我没有办法帮助你，但我可以介绍你去见一个人，他可以协助你东山再起？”刚说完这几句话，流浪汉立刻跳了起来，抓住作者的手，说道：“看在老天爷的份上，请带我去见这个人。”

于是作者把他带到一面高大的镜子面前，用手指着镜子说：“我介绍的就是这个人。在这世界上，只有这个人能够使你东山再起。除非坐下来，彻底认识这个人，否则，你只能跳河去。因为在你对这个人的认识之前，对于你自己或这个世界来说，你都将是个没有任何价值的废物。”

张某朝着镜子向前走几步，用手摸摸他长满胡须的脸孔，对着镜子里的人从头到脚打量了几分钟，然后退几步，低下头，开始哭泣起来。

几天后，作者在街上碰见了这个人，他的模样已发生了很大改变，几乎认不出来了。他的步伐轻快有力，头抬得高高的。他从头到脚打扮一新，看来是很成功的样子。“那一天我离开你的办公室时，还

只是一个流浪汉。我对着镜子找到了我的自信。现在我找到了一份月薪3000美元的工作。我的老板先预支一部分钱给我的家人。我现在又走上成功之路了。”他还风趣地对作者说：“我正要前去告诉你，将来有一天，我还要再去拜访你一次。我将带一张支票，签好字，收款人是你，金额是空白的，由你填上数字。因为你介绍我认识了自己，幸亏你要我站在那面大镜子前，把真正的我指给我看。”

张某之所以能够迷途知返，正是由于他找到了解救自己的上帝——那就是他自己，也正是由于对自己的深入反省和深刻认识，他找到了失去的自己。他在迷惘之后，终于找到了自己的主人。

所罗门曾说：“他的心怎样思量，他的为人就是怎样。”换言之，人们相信会有什么结果，就可能有什么结果。人不可能拥有自己并不追求的成就。积极人生的至理名言是：自己掌握自己的命运，自己做自己的主人。

我们每个人都是自己的上帝，主宰自身命运的是我们自己。只要我们怀着必胜的信念，将自己的潜能发挥出来，我们的愿望是可以实现的，若只知道等待别人的帮助，期待天上掉馅饼，永远也不会有成功的一天。命运自己掌握，信念自己树立，永远主动，切勿被动，迎难而上，还有什么做不到的呢？

你是自己的主人，把握着人生的航向；

你是自己的上帝，掌控着自己的命运。

别说自己没有机会

别说自己没有机会

人的一生中总会有那么几次大的机会的出现，每一次足已让你有成功的机会，但是当机会真正到来的时候你是否真的就能把握住呢？别说没有机会，机会你把握住了吗？

古人云：“胜者先机而作，智者见机而行，愚者失机而悔。”想要杰出，成功，不只是修炼自己的能力，积极地为自己创造机会，而且还要善于把握住身边出现的机会。

别等待，机会是自己创造出来的

成功人士常说：“我总有机会！”失败者的借口是：“我没有机会！”失败者常常说，他们之所以失败是因为缺少机会，是因为没有人垂青，好位置就只好让别人捷足先登，等不到他去竞争。

一位探险家在森林中看见一位老农正坐在树桩上抽烟斗，于是他上前打招呼说：“您好，您在这儿干什么呢？”

这位老农回答：“有一次我正要砍树，但就在这这时风雨大作，刮倒了许多参天大树，这省了我不少力气。”

“您真幸运！”

“您可说对了，还有一次，暴风雨中的闪电把我准备要焚烧的干草给点着了。”

“真是奇迹！现在您准备做什么？”

“我正等待发生一场地震把土豆从地里翻出来。”

被动等待，根本就是在浪费时间，就是在错失良机，就是无异于把自己的命运交付给未可知的外力来决定。有许多人终其一生，都在等待一个足以使他成功的机会，但最终都是徒劳无功，可惜白等了。可是有意志的人决不会找这样的借口，他们不等待机会，也不向亲友们哀求，而是靠自己的努力去创造机会。他们深知，唯有自己才能给自己创造机会。

亚历山大在某一次战斗胜利后，有人问他，是否等待机会来临，再去进攻另一个城市，亚历山大听了这话，竟大发雷霆，他说：“机会？机会是要靠我们自己创造出来的。”创造机会，便是亚历山大之所以伟大的原因。因此，唯有去创造机会的人，才能建立轰轰烈烈的丰功伟绩。

伟大的成功和业绩，永远属于那些富有奋斗精神的人们，而不是那些一味等待机会的人们。应该牢记，良好的机会完全在于自己的创造。如果以为个人发展的机会在别的地方，在别人身上，那么他一定会遭到失败。机会其实包含在每个人的人格之中，正如未来的橡树包含在橡树的果实里一样。如果一个人做一件事情，总要等待机会，那是极危险的。一切努力和热望，都可能因等待机会而付诸东流，而那机会最终也不可得。

因此，“我没有机会”，这只是失败者的推诿之辞。

机遇偏爱有准备的人

爱因斯坦曾说过：“机遇只偏爱有准备的头脑。”这里的“准备”主要有五方面的内容：一是知识的积累。没有广博而渊深的知识，要发现和捕捉机遇是不可能的。二是思维方法的准备，只具备知识，而没有现代思维方式，就看不到机遇，只好任凭它默默地从你身边溜走。三是长远的眼光。能不能很好地把握机遇关键是两个字：眼光。看得远，才能发现机会。鼠目寸光，就是机会在眼前也看不见。一个有雄才伟略并渴望成功的人，须有长远的眼光和发现机遇的本领。而一个已经成功的人，超凡的眼光没准能使他的事业更上一层楼。四是锲而不舍的精神。这种精神来源于一个宏伟的目标，有了目标就能够集中精力持之以恒，面对困难，百折不挠，这样就可能找到机会。五是当机立断，说干就干的实践精神。很多人在机会面前犹豫不决，就会坐失良机。在机会面前关键是要采取行动，立即行动，机会就成为现实，就会改变你自己的状况；不行动，就永远也不会有机会。

相传鲁班被茅草划破手指，从中得到启示，发明了锯；牛顿见苹果落地触发了灵感，发现了万有引力；伦琴在实验时，从手骨图像中，发现了X射线。耐克鞋受人喜爱，一部分归功于采用了“华夫糕式”鞋底，使鞋子变得轻巧美观。这项设计上的革新是德夫曼设计的，他说：“那天我看见妻子的蛋奶烘饼烤模，想到鞋底也可以做成华夫糕模样。”……这些人之所以取得成功，就是因为平时既有知识的积累，又具备灵活的思维方式或其他方面的准备，否则，也会像李比希错过发现新元素溴一样，抱憾终生。

抓住机遇，改变自己

抓住机遇，改变自己

在每个人的生活中都会有机会改变自己，但是，只有极少数人能够抓住机会，实现自己的梦想。而大多数人都是与机会擦肩而过，留下终身的遗憾。美国有句谚语：“通往失败的路上，处处是错失了的机会。坐待幸运从前门进来的人，往往忽略了从后窗进入的机会。”

一日，天使与上帝一同出行。路过一条河时，天使看到水里有一个人在挣扎，天使指着那个人问：“上帝，为什么你不去救那个人，难道他没有向你祈祷吗？”上帝回答：“不，他向我祈祷了两次，但我也救了他两次——第一次我让一根圆木从他身边漂过，他没有去抓。第二次我让一个人划着竹筏从他身边经过，他又不肯去抓那个人向他伸出的手。你让我怎样去救他，难道非得我亲手去把他拉上来？”天使顿时哑口无言。

由此看来，我们的生活中并不缺少机会，我们也需要这种机遇作为契机提升自我，要把这种机遇转化为成果，关键是要善于把握。对于机遇来说，失去一次并不可怕，怕的是第二次失去同样的机遇。因此，在人生的道路上，暂时没有机遇并不可怕，关键是要瞄准目标，只要持之以恒，机遇就会来到你身边。当机遇之神青睐你的时候，你一定要及时地伸出双手把握住，借用这难得的机遇改变自己，让自己的工作境遇变得更为优良。

最后，借用高尔基的一句话“生活就好比打仗，它的规律很简单，不要坐失良机”。别说自己没有机会，机会就在你的面前，就看你怎样把握。

当幸运之神来敲你门的时候，要及时把门打开。

别人能，我也能

凡事具有一股不服输的劲儿，相信“别人能，我也能”是一种自信的表现，这种人由于具有自信的性格，因而面对问题时，更能充分发

挥自己的能力，找到解决问题之道。

“依靠自己，相信自己，这是独立个性的一种重要成分。”米歇尔·雷诺兹说道，“是它帮助那些参加奥林匹克运动会的勇士夺得了桂冠。所有的伟大人物，所有那些在世界历史上留下名声的伟人，都因为这个共同的特征而属于一个家庭。”

事实正是这样，如果有坚强的自信，往往能使平凡的男男女女，做出惊人的事业来。胆怯和意志不坚定的人即使有出众的才干、优良的天赋、高尚的品格，也终难成就伟大的事业。据说拿破仑亲率军队作战时，战斗力便会增强一倍。原来，军队的战斗力在很大程度上基于士兵对于统帅的敬仰和信心。如果统帅抱着怀疑、犹豫的态度，全军便要混乱。拿破仑的自信和坚强，使他统率的每个士兵增加了战斗力。

自信是极具力量的性格要素，在某种意义上来说，它比金钱、权势、出身、亲友更有力量，是人们从事任何事业最可靠的资本。自信能排除种种障碍、克服种种困难，能使事业获得完美的成功。自信心态者往往都承认自己的魅力和相信自己的能力，总是能够大胆、沉着地处理各种棘手的问题，在外表看去，这种人比较开朗、活泼。

众所周知的美国著名发明家爱迪生曾说：“自信是成功的第一秘诀。”阿基米德、居里夫人、伽利略、张衡、竺可桢等历史上广为人知的科学家，他们所以能取得成功，首先因为有远大的志向和非凡的自信心。一个人要想事业有成、做生活的强者，首先要敢想。敢想就是确立自己的目标，就要有所追求。不自信决不敢想，连想都不敢想，当然谈不上什么成功了。著名数学家陈景润，语言表达能力差，教书吃力，不合格。但他发现自己长于科研，于是增添了自信心，致力于数学的研究，后来终于成为著名的数学家。

自信与否对一个人来说，到底有多大的影响，看了下面这个小故事，你就会悟出一些道理。

有个顽童无意间在悬崖鹰巢里，发现一颗老鹰蛋，他一时兴起，将这颗蛋带回父亲的农庄，放在母鸡的窝里，看看能不能孵出小鹰来。果然如顽童的期望，那颗蛋孵出了一只小鹰。小鹰跟着它同窝的小鸡一起长大，每天在农庄里追逐主人喂饲的谷粒，一直以为自己是只小鸡。

某一天，母鸡焦急地咯咯大叫，召唤小鸡们赶紧躲回鸡舍内，慌乱之际，只见一只雄伟的老鹰俯冲而下，小鹰也和小鸡一样，四处窜逃。经过这次事件后，小鹰每次看见远处天空盘旋的老鹰身影，总是不禁喃喃自语：“我若是能像老鹰那样，自由地翱翔在天上，不知该有多好。”而一旁的小鸡就会提醒它：“别傻了，你只不过是只鸡，是不可能高飞的，别做那种白日梦了吧。”小鹰想想也对，自己不过是只小鸡，于是回过头，去和其他小鸡追逐主人撒下的谷粒。

直到有一天，一位训练师和朋友路过农庄，看见这只小鹰，便兴致勃勃要教会小鹰飞翔，而他的朋友则认为小鹰的翅膀已经退化无力，劝训练师打消这个念头。训练师却不这么想，他将小鹰带到农庄的屋顶上，认为由高处将小鹰掷下，它自然会展翅高飞。不料小鹰只轻拍了几下翅膀，便落到鸡群当中，和小鸡们四处找寻食物。训练师仍不死心，再次带着小鹰爬上农庄内最高的树上，掷出小鹰。小鹰害怕之余，本能地展开翅膀，飞了一段距离，看见地上的小鸡们正忙着追寻谷粒，便立刻飞了下来，加入鸡群中争食，再也不肯飞了。在朋友的嘲笑声中，训练师又将小鹰带上高处的悬崖。小鹰用锐利的眼光看去，大树、农庄、溪流都在脚下，而且变得十分渺小。待训练师的手一放开，小鹰展开宽阔的羽翼，终于实现了它的梦想，自由地翱翔于天际。

小鹰本身具有一飞冲天的能力，为什么会长久地埋没于鸡群之间，直到在别人的不懈帮助下才取得成功呢？这种现象的产生是外因和内因互相作用的结果。从外因说，是小鹰受到的贬抑性评价太多，缺少成功的机会，处境不良；从内因说，是小鹰自尊心受损，自信心

下降，又缺乏自我调控的能力。比如说，一位员工在工作上不被重视，在集体中没有表现自己能力的机会，或者在上司、同事面前受到太多的批评、指责，甚至讽刺、挖苦，或者受到某种挫折后没有应有的指导和具体帮助，都会伤害员工的自尊，影响自信。而后，其表现不佳，又可能招致新的贬抑，形成恶性循环。

要想具备自信，你必须准备好以下四点：首先决定自己所需要的是什么，这反映了你的权利。其次判断自己所需要的是否公平，这反映了他人的权利。然后清楚地表达自己的需要，做好冒险的准备。最后保持心情平静。当然除了这四点外，还有几个小诀窍很有帮助，你不妨来试一试。

自我准备

自我准备

事先做简要的描述，以便知道自己的观点是否正确。不必长篇大论地去说明自己观点的合理性，简明扼要的解释就足以产生作用。事先草拟你的意见，勾画出你的解释、感受、需要或后果。这样做十分有用。根据你的草稿进行演练，必要的话，还可以请朋友帮忙一起演练。

肯定他人

与人交谈时，开场白非常重要，安全的表达方式是用一种肯定性的语言。例如，“这是一篇非常好的文章，但希望你能写得通俗明白些，以便我容易读懂。”

客观公正

除了解释你所见的实际情况以外，不要涉及对个人的批评。评价或批评，只能针对一个人的行为、行动和表现，而不能针对其个人，也就是平常所说的对事不对人。

简明扼要

说话时为了避免其他人的阻止、插嘴和打岔，表达时尽量简明扼要，不要理论化，只要讲述具体事实就足够了。

意识操纵性的批评

不要期望他人总会与你合作，会接受你的观点。尽管你希望得到赞同的意见，但这种情况不是必然的。有些人会使用操纵性的批评来分散你的注意力，损害你的努力。这种表现有时是假装关心，有的是坦率地直接批评。

如果你在工作中缺乏自信，那么请严格地约束自己尝试上述五种诀窍，它也许可以帮助你恢复自信。当恢复自信后，遇到问题时，不要再说“我该怎么办啊”，而是要大声地对自己说：“别人能，我也能！”

自信是成功的第一秘诀。

学会微笑，相信自己

微笑是一种令人愉悦的表情。每当别人面对你的这种表情时，他便会感到你的自信、友好，同时这种自信和友好也会感染他，使他油然而生出自信和友好来，从而使他对你亲切起来。能让自己的脸上多一点微笑，是生活快乐的象征。

微笑是自信的典型标志。所谓的成功，说白了也就是解决了许许多多的小问题，或者是解决了一个大问题。问题和解决问题的办法，就像是上帝制造的一批锁头和钥匙，什么钥匙开什么样的锁。

通往成功的路上必须要过许多门，每个门上都有锁，打开锁都需要不同的钥匙。上帝不是制造假冒伪劣锁头的奸商，有一把钥匙能打开一万个锁头。但是成功者事实上不会准备好一万把钥匙再去开一万只锁头，他们只有一把万能钥匙，那就是自信。唯有自信，才能知道锁的型号，打开锁的方法，配什么样的钥匙。

那么，如何做到自信呢？什么样的人才是自信者呢？自信者有一个共同点，那就是懂得微笑。微笑是上帝赐给人们的一种专利，是美丽生活中的一剂神秘配方，学会微笑，对一个人的生活会有许多益处。

首先，微笑自然而然地调整了人的身体。

脸一微笑，全身放松，我们全身都会微笑。请用你的胸口、胃部微笑，当你胃疼的时候，你让胃部微笑一下，胃部放松，疼痛就会缓解。微笑在生理上有放松、通畅的作用。

其次，微笑在使生理放松的同时，还能使心理上得到放松。

人们求学时有学业压力，长大以后要做很多事业，所面临的压力必然更大。在这方面，卡耐基为我们树立了良好的榜样，他在短短的几年里，写了几十部书，共一千多万字，还拍了电视片，做文化宣传。应该说他做的事很多，但他并没有感到特别累，更没有生病，这得益于他的自我放松，用微笑的表情对待人生。面带微笑的第三个好

处，就是一个人日常生活中善于用微笑来对待周边世界和周边人物，他会得到更多的机会。

再次，一个人的微笑，比高贵的穿着更重要。

笑容能照亮所有看到它的人，像穿过乌云的太阳，带给人们温暖。微笑有时候还能对坏人产生巨大的震慑力量，有这样一个故事，值得我们去回味：

一天，一个妇女正在家里收拾家务，突然听到有人敲门。她打开房门，眼前的一幕使她惊呆了。门外站着一个脸色阴沉的陌生人，他手举着一把菜刀，眼中露着凶光。在片刻的惊讶后，她露出了一脸微笑：“哎呀，小伙子，你是卖菜刀的吧，我正想要买一把呢，快进来吧。我给你倒碗水喝，你看我还忘了给你拿钱了呢。”随后她把一张钞票塞在小伙子的手里，顺势从小伙子的手里拿过了那把菜刀。陌生人没有接她递过来的水杯，站起身来走了出去，在离去的时候，他转身对她说：“你的微笑将改变我的一生。”

很明显，这是一个抢劫的歹徒，如果那个妇女不是用微笑面对他，他手中的菜刀，就可能成为作案的凶器，那么，不仅妇女的生命要受到威胁，年轻人的后半生，也将在监狱中度过。这个微笑挽救了两个人生。

笑是人感情的一种表露，笑分很多种，有开心的欢笑、善意的微笑、纵情的嬉笑、欣喜的狂笑、诙谐的玩笑、讥讽的讪笑、无意的傻笑、阴险的奸笑、凶险的狞笑、痛苦的惨笑……在所有的笑里面，微笑是感情最丰富的一种。

微笑是人传递感情的一种信号，只有从内心发出来的感情才能使微笑真实，要学会微笑，必先酝酿自己善意的情绪。情人之间的微笑，是相互爱慕的情感的交流；亲人之间的微笑，是血缘延续的交融；朋友之间的微笑，是相互信任的沟通；陌生人之间的微笑，是彼此亲近的请求。

向别人微笑，可以把自己心中的愉悦传递给大家，与大家共同分享；看别人微笑，就知道微笑者的心里一定欢乐，能分享对方的喜悦；互相微笑着的双方，表达的是善意、友好。

微笑在人生中起着巨大的作用，它能使人在痛苦和失望的时候，感受到有助和希望。它能使人在身陷困境的时候，享受到鼓舞和力量。人不仅要看到微笑，享受微笑，也需要向别人微笑，所以，人必须学会微笑。微笑是个很奇妙的东西，它有时来得很自然，有时又来得很勉强，它既不能买，又不能求，既不能借，又不能偷。它只能在被感染的时候从心底里发出来，它的奇妙更在于它所产生的魔力般的效应。它能使生疏变得熟稔，它能使隔阂变得融洽，它能使不满变得顺心，它能使恼怒变为笑谈……它能使人们的心灵沟通，感情交融。

虽然微笑是无声的，但是，“此时无声胜有声”，微笑产生的巨大的能量可以使看到它的人们受到巨大的感染。欧洲文艺复兴时期意大利著名画家达·芬奇创作的名画《蒙娜丽莎》，之所以几百年来始终备受人们的赞颂，就在于蒙娜丽莎脸上充满了谜一样的微笑。读者可以从她的微笑中享受到各自不同的感受。

其实，微笑对人来说，并不是很难做到的事情，它既不需要精雕细琢，又不需要刻意打造，只要有所表露，就能创造出许多价值。

去过北京的人大都记得王府井百货大楼门前的那座铜象，那是一个普通的营业员——张秉贵。老辈人见过张秉贵，在他那里买过糖果的人都记得他的微笑。不论多么挑剔的顾客，只要来到他的柜台前，都会被他的微笑所感染。顾客花钱买商品，与营业员之间虽然只有短短的几分钟，但是，微笑服务却能将两者之间的关系延长到永远。

在现代商业管理中，有一种观点，顾客就是上帝。在营业员与顾客之间，只要顾客来买商品，在顾客与营业员之间就形成了一种合同关系。顾客从营业员那里买走的是商品，与营业员交换的是商品的价值和利润。只有顾客买了你的商品，你才能获得利润，才能把奖金拿回家。我们过去总说能遇上财神爷就好了，很多酒店、商店里也供着

财神爷，其实真能给你送钱的人就是你的财神。谁能真给你送钱？顾客！所以，顾客才是商家的财神爷。对顾客的微笑胜过给财神爷烧香。可现在有些商店的营业员，就是绕不过这个弯来，顾客对商品挑剔一点儿就老大的不高兴，鼻子不是鼻子，脸不是脸，好像谁欠了他几百吊似的。经商讲究回头客，没有微笑的服务，你能使财神爷高高兴兴地往外掏钞票吗？

是啊，微笑的力量是巨大的，它能为我们的生活和工作增添一缕阳光。那么，作为一名员工，面对工作中的种种困境和难题，面对身边形形色色的同事，面对管理者的一些难以令人理解的行为，请你不要拉长着脸，学会微笑吧！

微笑是一种无声的力量，能在瞬间融化心中的坚冰，解除人与人之间的樊篱。

培养敢为型性格

培养敢为型性格

我们都欣赏和钦佩那些想了就做、敢作敢当、雷厉风行的人，也羡慕那些敢于打破传统、突破常规、有新想法新思维的人。这样的人是人们心目中的英雄，也会成为各行各业的佼佼者。实际上，在工作中，我们要想有不错的发展，实现自己存在的价值，就必须做一个敢想敢作敢为的人，积极培养自己的敢为型的性格。

那么敢为型性格的优点有哪些呢？它会给人带来哪些好处呢？

1.善于抓住不成熟的时机

对于一件事情，时机有成熟不成熟之分。所谓成熟的时机，就是为完成一件事情已经具备了天时、地利、人和的条件，是成功地完成这一件事的充分必要时机已经具备状态；不成熟的时机，是为完成一件事情的天时、地利、人和三者缺一，或三者缺二，或三者皆不具备，也就是成功地完成这一事情的充分必要时机尚不具备或不完全具备的状态。

做一件事情，如果时机成熟，那不只是一个人两个人能看到的，而是许多人都能看到的，大家一拥而上，就会出现僧多粥少的局面。

敢为的人，总是善于抓住不成熟的时机。在机会不成熟的时候，他会先行一步，赢得主动，占据有利位置。只要时机成熟，就会先发制人，赢得全局。

敢为的人，总是做人无我有、人有我精的事情。这样会减少竞争，不会被动，减少不必要的损失。

2.能突破环境与条件的局限

环境对人的影响是非常巨大的，尤其是历史条件、社会背景和意识形态所构成的大环境，对一个人的制约与影响是很难估价的。这些制约与影响有许多是负面和消极的，更是不健康的。尽管这样，这些

一旦成为人们公认的行为法则，就会对人构成无形的樊篱或障碍，给人的心态和行为带来不必要的麻烦。

敢为的人是敢于打破常规，能跳出传统的怪圈的。他们不委曲求全，自我屈从，做一些除了浪费生命以外都是毫无意义的事情。他们知道什么是自己必须要做的，也知道自己想要什么，更明白自己应该做什么。

敢为的人不受不文明不进步的条条框框的制约，走自己想走的路，做自己想做的事情。这样的人永远向前，紧紧扣住时代的脉搏，成为时代的弄潮儿，终究会成为独领风骚的人物。

3.能迅速挖掘出第一桶金

对白手起家的人来说，如果从身无文分到10万元，需要10年时间；从10万元到100万元，也许有5年的时间就足够了；从100万元到1000万元，也许用不上3年。

穷人都想发财，发大财，但发财可不是一件容易的事情，特别是你有没有第一桶金，也就是你有没有开始的10万元钱。想发大财，如果不能有特殊才艺做演员、明星等，只有做生意搞投资。如果没有原始资金，还谈什么投资？

一个成功的商人，肯定是在短时间内就能完成他的原始资金积累。如果他完不成原始资金的积累，还奢谈什么投资？原始资金的来源有以下几种：一是父母给的；二是借贷的；三是自己赚的。

如果不是敢为型性格的人，谁敢把父母的血汗钱作为投资，谁敢向人借贷，谁敢把自己的积蓄作为投资？因为投资是有风险的，稍有不慎，就有可能让投入的资金血本无归。

敢为型性格的人是敢于投资的。即使他有10元钱，也会做10元钱的投資，有100元就做100元的投資。也就是说，敢为型性格的人能迅速得到第一桶金。有了第一桶，就会有第二桶。

有这样两个人，就称其为甲乙吧。甲乙二人大学毕业来京找工作，到一家文化教育公司作编辑。甲的文字功底好，头脑灵活，深受

老板的赏识；乙工作也很努力，和老板的关系也不错。两人都很能干，老板把他们当做左右手，许以高薪。两年之间他们都挣了5万元。甲乙二人都想在北京拥有自己的房子，可是北京的房子贵，谁也买不起。乙就劝甲，把两个人的钱集中起来，搞图书发行，说不定一年之间就能赚回两座房子。搞图书发行是有很高的利润，曾有过一本书创造千万富翁的神话。可是，高利润必然伴随高风险。有可能把10万元投进去，只会换来一大堆8角钱一公斤的废纸。甲犹豫再三，不愿意干，因为他手中的5万元，是他来北京以后，没黑没白加班加点用血汗换来的。他不想做别的，因为他满意于现在两千元的月薪。在众多的打工仔中，他也算得上比上不足比下有余了。乙最后决定自己干了。当然，他的5万元用来搞图书，如杯水车薪一般。乙便回家又向亲戚朋友借了5万元，把10万元全部投了进去。图书发出去以后，乙除了欠别人5万元债以外，已经身无分文了，只靠吃方便面度日。甲看到乙这样，暗自庆幸自己没有和乙一起做，否则自己也会由5万元的持有者一下子变成乞丐。3个月以后，乙的图书发行到10万册，净赚利润达50万元。仅仅四个月，乙就把他的5万元变成了50万元。而甲的帐号上，仅仅为5.5万元。乙有了50万元的原始资金，开始办起了自己的文化公司。3年之内，自己不仅有了别墅、汽车，而且有几百万元的存款。而甲却一直为别人打工，朝九晚五地挤公共汽车，才凑够买房的首付款。甲乙二人同样起步，同样拥有5万元，3年后却有不同命运。若论聪明才智，甲甚至比乙强，就是因为甲不敢为的性格和乙敢为的性格，使他们的第一桶金发生了变化。乙的资金积累迅速，导致他以后还有大的作为，很快就实现了自己的目标。而甲由于性格上的缺陷，恐怕就是忙一辈子也不会有什么大作为。

我们身处一个竞争激烈的时代，时代给予了我们机遇，但同时也让我们不得不面对风险。时代呼唤敢为型性格的人，也只有敢为型性格的人，才能与时俱进，与时共谋，成为时代的主宰者。同时，敢为型性格的人不甘寂寞，不愿受条条框框制约，好奇心强，争强好胜，

不甘落人之后。同时也是敢于冒险敢于接受挑战的人。他们想象力非常丰富，洞察力敏锐，更善于创造机会，更善于捕捉机会。正因为他们敢想别人不敢想，做别人不敢做，所以他们开风气之先，走行业之首，往往成为人中之凤，行业之龙头。

这就是这个时代的特点，我们无法改变，这就是敢为型性格的人的优势。我们无力改变时代特征，那么就让我们改变自己，争取做一个具有敢为型性格的人吧！

敢为型性格的人不甘寂寞，敢于冒险，敢于接受挑战，更善于创造和捕捉机会，往往成为人中之凤，行业之龙头。

做思想的主人

做思想的主人

进入职场后，由于长期在同一岗位重复劳动，许多人都会丧失工作之初的新鲜感和热情，不再把工作当成是一种乐趣，而仅仅看作是一种谋生的手段。于是，就得过且过，勉强度日。在这样的思想指导下，这些人的工作状况很难向好的方向发展。由于没有正确地反省和对待自己，在困难和挫折面前，他们会在认识上产生偏差，认为之所以在工作上出现失误或不尽如人意之处的根本就在于自己的工作能力有问题。受他们的自我看法影响，久而久之，外部人也会接受这种看法，也把他们当成资质平常的人看待。在漠视和不屑中，别人的看法又会加剧这些人对自己的看法。实际上，这些人在不知不觉中作了消极思想的奴隶，而没有真正主宰自己的思想。

吉姆是一名普通修理工，生活虽然勉强过得去，但离自己的理想还差得很远。有一次，他听说底特律一家维修公司招工，决定前去试一试，希望能够换一份待遇较高的工作。他星期日下午到达底特律，面试时间定在星期一。

吃过晚饭，他独自坐在旅馆房间中，不知为什么，他想了很多，把自己经历过的事情都在脑海中回忆了一遍。突然间他感到一种莫名的烦恼：自己并非一个智力低下的人，为什么至今依然一事无成，毫无出息呢？

他取出纸笔，写下四位自己认识多年、薪水比自己高、工作比自己好的朋友的名字。其中两位曾是他的邻居，已经搬到高级住宅区去了，另外两位是他以前的老板。他扪心自问：和这四个人相比，除了工作比他们差以外，自己还有什么地方不如他们？聪明才智？凭良心说，他们实在不比自己高明多少。

经过很长时间的思考和反思，他悟出了问题的症结——自我性格情绪的缺陷。在这一方面，他不得不承认自己比他们差了一大截。

虽然是深夜3点钟，但他的头脑却出奇的清醒。觉得自己第一次看清了自己，发现了自己过去很多时候不能控制自己的情绪，爱自卑，冲动，不能平等地与人交往等等。

整个晚上，他都坐在那儿自我检讨。他发现自从懂事以来，自己就是一个极不自信、妄自菲薄、不思进取、得过且过的人，他总是认为自己无法成功，也从不认为能够改变自己的性格缺陷。

于是，他痛下决心，自此而后，决不再有自己的不如别人的想法，决不再自贬身价，一定要完善自己的情绪性格，弥补自己的不足。

第二天早晨，他满怀自信前去面试，顺利地被录用了。在他看来，之所以能得到那份工作，与前一晚的沉思和醒悟让自己多了份自信不无关系。

在走马上任的两年内，吉姆逐渐建立起了好名声，人人都认为他是一个乐观、机智、主动、热情的人。随之而来的经济不景气，使得个人的情绪因素受到了考验。而这时，吉姆已是同行业中少数可以揽到生意的人了。公司进行调整时，分给了吉姆可观的股份，并且加了他的薪水。

从吉姆身上，我们可以看到，并非所有的成功都来自于你的思想，更重要的是发现自己不足，完善自己性格情绪。只有这样，才能在事业中不断前进，实现自己的梦想。

一个人成功与否掌握在自己手中。思想既可以作为武器，摧毁自己，也能作为利器，开创一片无限快乐、坚定与平和的新天地。

人只要选择正确的思想并且坚持不懈地行动，就能达到完美的境地；如果满脑子邪思歪念，则只能沦为禽兽之辈。在这两极中间，存在着各种各样个性的人，每个人都是自己人格的创造者与生命的主宰。

作为思想的主人，人们就会拥有力量、才智与爱，就会掌握一把能够应对任何处境的钥匙。人拥有的这把钥匙自身有一种能蜕变和再生的装置，并借此实现人们的愿望。

即使处于一种十分悲惨的境遇，人们仍然能够主宰自己——即便在这种情况下，他是一个不能正确支配自己的愚蠢主宰。如果他能开始反思自己所处的境况，并努力地寻找种种人生处世道理的话，就能脱胎换骨，成为能够巧妙引导能力与思想直至获得成功的智者。

人只有察觉到其内在的思想规则，才能成为如此“明智”的主宰，而这需要专注、自我分析与经验的功夫。

许多人会主动改善自己所处的环境，却没想到要完善自我，于是他们的环境仍然没有改变。那些勇于接受命运考验的人，总能实现自己心中的目标，这个道理放之四海皆准。即使人生唯一的目标就是获取财富，也必须付出很多。那么试想想，成功的人生又要准备做出多大的牺牲呢？

成功是一次艰辛的旅程，正确地给自己定位，深入地认识自己是前提，只有这样，你才会有一个明确的目标，在任何时候都不会迷失自己。从这个角度来说，正确认识自己，做思想的主人也就是做了命运的主人。当然，认识是基础，思想是主导，紧接着还需要在不断的认识和纠正思想偏差中改善自己，完善自己，使自己不偏离人生的航向。

时刻做思想的主人，才会辨清人生的航向，随时矫正自己的行为，才能扼住命运的咽喉。